

**UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTADÍSTICA Y FINANZAS
CARRERA DE FINANZAS**



TESIS PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERAS EN FINANZAS

TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONÓMICO FINANCIERO DE LA CREACIÓN DE UN CAMPO DE GOLF EN EL SECTOR DE AMAGUAÑA PARA LA COMPAÑÍA ALTA SIERRA GOLF CLUB S.A.”

"FINANCIAL AND ECONOMIC FEASIBILITY STUDY FOR THE CREATION OF A GOLF COURT IN THE AMAGUAÑA SECTOR FOR THE COMPANY ALTA SIERRA GOLF CLUB CORP."

AUTORAS:

JESSICA CAROLINA MENA VEINTIMILLA

VERÓNICA CATALINA ULCUANGO GUAPAZ

DIRECTOR:

ING. FRANKLIN SARAVIDA G. MAC.

QUITO – ECUADOR

2012

AGRADECIMIENTO

Agradecemos principalmente a Dios y a nuestros padres por estar siempre con nosotros y brindarnos su apoyo durante toda nuestra vida y años de estudio.

Al Sr. Patricio Orbea por permitirnos desarrollar el proyecto de grado de la compañía Alta Sierra Golf Resort y al Ing. Pablo Pazmiño por brindarnos la ayuda necesaria para poder desarrollar el mismo.

Al Ing. Franklin Saravia quien fue nuestro profesor y director de tesis, por sus enseñanzas en los años en que fuimos sus estudiantes, por la guía, paciencia y ayuda brindada durante la realización del proyecto.

Y a todos quienes fueron nuestros profesores por los conocimientos impartidos que nos han servido para desarrollar nuestra tesis y nos servirán el día de mañana en nuestra vida profesional.

DEDICATORIA

A Dios por darme toda la fuerza para seguir adelante con mis metas, a mi familia y amigos que me motivaron en todo momento durante la elaboración de la tesis de grado.

A mis queridos padres por apoyarme y brindarme su ayuda con respecto a todo lo de mi tesis y carrera, pues, ellos han inculcado la importancia del estudio durante toda mi vida

Jessica C. Mena Veintimilla

A Dios quien me ha dado siempre fuerzas para no derrotarme y vencer los obstáculos que se han presentado en mi vida.

A mis padres por estar siempre a mi lado en cada momento en que los necesite, por su amor, apoyo incondicional y sabios consejos; quienes con su ejemplo me enseñaron que con responsabilidad, esfuerzo y creyendo en uno mismo se puede alcanzar los sueños.

A mi hermana Diana que a más de mi hermana ha sido mi amiga, con quien siempre he podido contar en los momentos de alegría y tristeza fortaleciéndome con sus palabras de aliento y optimismo.

Verónica C. Ulcuango Guapaz

AUTORIZACIÓN DE LA AUTORIA INTELECTUAL

Nosotras, Jessica Carolina Mena Veintimilla y Verónica Catalina Ulcuango Guapaz en calidad de autoras del trabajo de tesis realizado sobre el “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONÓMICO FINANCIERO DE LA CREACIÓN DE UN CAMPO DE GOLF EN EL SECTOR DE AMAGUAÑA PARA LA COMPAÑÍA ALTA SIERRA GOLF CLUB S.A.” por la presente autorizamos a la UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR, hacer uso de todos los contenidos que nos pertenecen o de parte de los que contienen esta obra, con fines estrictamente académicos o de investigación.

Los derechos que como autoras nos pertenecen, con excepción de la presente autorización, seguirán vigentes a nuestro favor, de conformidad con lo establecido en los artículos 5, 6, 8; 19 y demás pertinentes de la Ley de Propiedad Intelectual y su Reglamento.

Quito, a 27 de marzo del 2012.

Jessica C. Mena Veintimilla

Verónica C. Ulcuango Guapaz

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE GENERAL	V
ÍNDICE DE TABLAS	IX
ÍNDICE DE GRÁFICOS	XII

CAPÍTULO I: PLAN DE TESIS

1.1	Antecedentes	1
1.2	Planteamiento del Problema	2
1.3	Formulación del problema	3
1.4	Justificación	3
1.5.	Delimitación	4
1.5.1	Delimitación Espacial	4
1.5.2	Delimitación Temporal	5
1.6.	Objetivos	5
1.6.1	Objetivo General	5
1.6.2	Objetivos Específicos	5
1.7	Hipótesis	5
1.8.	Marco Referencial	6
1.8.1	Marco Teórico	6
1.8.2	Marco Conceptual	10
1.8.3	Marco Legal	18
1.9	Metodología	18
1.10	Técnicas	20
1.11	Variables e Indicadores	20
1.12	Plan Analítico	21

CAPÍTULO II : FUNDAMENTOS TEÓRICOS Y ESTUDIO DE MERCADO

2.1	Introducción	26
2.2	Definición del Golf	27
2.3.	Historia del Golf en el Ecuador	29
2.3.1	Cronología	29
2.4	Importancia del Golf como deporte	30
2.5.	Estudio de Mercado	33
2.5.1	Definición del Servicio	33
2.5.2.	Análisis de Situación Actual	33
2.5.2.1.	Macro Entorno	33
2.5.2.1.1	Entorno Legal	34
2.5.2.1.2	Entorno Natural	34
2.5.2.1.3	Entorno Económico	34
2.5.2.2.	Micro Entorno	35
2.5.2.2.1	Proveedores	35
2.5.2.2.2	Consumidores	36

2.5.2.2.3	Competidores	36
2.5.3.	Investigación de Mercado	50
2.5.3.1	Propósito	50
2.5.3.2	Objetivos	50
2.5.3.3.	Determinación de Fuentes de Información	51
2.5.3.3.1	Fuentes de Información Primaria	51
2.5.3.3.2	Fuentes de Información Secundaria	51
2.5.3.4.	Determinación del Universo	51
2.5.3.4.1	Selección de la Técnica de Muestreo	51
2.5.3.4.2	Selección del Tamaño de la Muestra	52
2.5.3.4.3	Diseño del Cuestionario	54
2.5.3.5	Procesamiento de la Información	56
2.5.3.6	Análisis e Interpretación de los Resultados	57
2.6.	Plan de Mercadeo	76
2.6.1	Misión	76
2.6.2	Visión	76
2.6.3	Análisis FODA	76
2.6.4	Segmentación del Mercado	77
2.6.5.	Marketing Mix	79
2.6.5.1.	Producto	79
2.6.5.1.1	Marca	81
2.6.5.1.2	Logo propuesto	81
2.6.5.1.3	Slogan	82
2.6.5.2.	Precio	82
2.6.5.2.1	Análisis Comparativo de Precios Competencia vrs. Alta Sierra	84
2.6.5.3	Plaza	85
2.6.5.4.	Promoción	85
2.6.5.4.1	Canales de Comunicación	85

CAPÍTULO III: ESTUDIO TÉCNICO

3.1.	Localización	87
3.1.1	Macro Localización	87
3.1.2	Micro Localización	88
3.2.	Obra Física	91
3.2.1	Diseño del Área	92
3.2.2.	Tipo de Edificación e Instalaciones	95
3.2.2.1.	Campo de Golf	95
3.2.2.1.1.	Especificaciones Técnicas	95
3.2.2.1.1.1	Elección de un Terreno Optimo	95
3.2.2.1.1.2	Profesionales que Intervienen en el Diseño de un Campo de Golf	96
3.2.2.1.1.3	Trabajos de Construcción	96
3.2.2.1.1.4	Mantenimiento del Campo de Golf	109
3.2.2.2.	Restaurante y Otras Áreas	119

3.2.2.2.1	Restaurante	119
3.2.2.2.2	Oficinas y Bodegas	121
3.3	Selección de Maquinaria para el Campo de Golf	122
3.4.	Aspectos Legales	128
3.4.1	Creación de la Compañía	128
3.4.2	Obtención de Permisos	128
3.5	Requerimiento de Personal	129
3.6	Organigrama estructural	131

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

4.1.	Capacidad Máxima Instalada	132
4.2	Capacidad Productiva	132
4.3	Demanda Potencial	133
4.4	Proyección de la Demanda	134
4.5.	Inversiones del Proyecto	136
4.5.1.	Inversión Inicial	136
4.5.1.1	Obra Física y Terreno	137
4.5.1.2	Mobiliario y Equipos	138
4.5.1.3	Maquinaria	139
4.5.1.4	Gastos de Constitución	142
4.5.1.5	Gastos de Instalación	142
4.5.1.6	Otros Gastos Pre operacionales	143
4.5.1.7	Capital de Trabajo	143
4.5.2	Financiamiento	144
4.6.	Determinación de Ingresos	145
4.6.1.	Ingresos del Campo de Golf	145
4.6.1.1	Ingresos por Alquiler Campo de Golf	145
4.6.1.2	Ingresos por Clases de Golf	146
4.6.1.3	Ingresos por Torneos de Golf	146
4.6.1.4	Ingresos por Alquiler de Equipos de Golf	148
4.6.1.5	Ingresos por Alquiler de Bolas de Golf	149
4.6.1.6	Ingresos por Uso de Zona de Practica	149
4.6.1.7	Ingresos por Alquiler de Coches para Equipos de Golf	150
4.6.2.	Otros Ingresos	151
4.6.2.1	Ingresos por Alquiler de Restaurante	151
4.6.2.2	Ingresos por Uso de Sala de Entretenimiento	152
4.6.2.3	Ingresos por Eventos Sociales	152
4.6.2.4	Ingresos por Mini Bar	153
4.7.	Costos y Gastos	154
4.7.1	Costos y Gastos Fijos	154
4.7.2	Costos y Gastos Variables	158
4.8	Valor de Salvamento	161
4.9.	Evaluación Financiera	161
4.9.1	Tasa de Descuento	161

4.9.2.	Estados Financieros	163
4.9.2.1	Estado de Pérdidas y Ganancias	163
4.9.2.2	Balance General	164
4.9.2.3	Flujo de Caja	166
4.9.3	Valor Actual Neto (VAN)	167
4.9.4	Tasa Interna de Retorno (TIR)	167
4.9.5	Periodo de Recuperación Descontado	169
4.9.6	Relación Costo/Beneficio	170
4.9.7	Punto de Equilibrio	171
4.9.8.	Razones Financieras	175
4.9.8.1	Índices de Liquidez	176
4.9.8.2	Índices de Apalancamiento	178
4.9.8.3	Índices de Eficiencia o Rotación	178
4.9.8.4	Índices de Rentabilidad	179
4.9.9	Análisis de Sensibilidad	182

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1	Conclusiones	185
5.2	Recomendaciones	187

ÍNDICE DE TABLAS

CAPÍTULO II : FUNDAMENTOS TEÓRICOS Y ESTUDIO DE MERCADO

Tabla No.2.1	Consumo de los Hogares – Quito	35
Tabla No.2.2	Uso del Campo de Golf Club Arrayanes	37
Tabla No.2.3	Clases Particulares Club Arrayanes	38
Tabla No.2.4	Otros Servicios Club Arrayanes	38
Tabla No.2.5	Horarios de Atención Quito Tenis y Golf Club	41
Tabla No.2.6	Uso del Campo de Golf y Otros Servicios Quito Tenis y Golf Club	42
Tabla No.2.7	Costos Escuela Quito Tenis y Golf Club	42
Tabla No.2.8	Clases Particulares Quito Tenis y Golf Club	43
Tabla No.2.9	Clases Particulares Club los Chillos	45
Tabla No.2.10	Uso del Campo de Golf y Otros Servicios Club los Chillos	46
Tabla No.2.11	Clases Particulares y Uso del Campo de Golf Club los Cerros	47
Tabla No.2.12	Clases Particulares Country Club FAE	48
Tabla No.2.13	Uso de la Cancha Country Club FAE	48
Tabla No.2.14	Otros Servicios Country Club FAE	49
Tabla No.2.15	Sexo	57
Tabla No.2.16	Rango de Edad	58
Tabla No.2.17	Sector en el que Vive	59
Tabla No.2.18	¿Practica algún deporte?	60
Tabla No.2.19	¿Practica el golf?	61
Tabla No.2.20	¿Le gustaría practicar el golf?	62
Tabla No.2.21	¿Con que frecuencia practica este deporte?	63
Tabla No.2.22	¿En qué lugar lo practica?	64
Tabla No.2.23	¿Estaría dispuesto a practicar este deporte en un campo de golf en donde no tenga que pagar membrecías y este abierto para el público en general?	65
Tabla No.2.24	¿Con que frecuencia estaría dispuesto a usar este nuevo campo de golf?	66
Tabla No.2.25	¿En qué horario asistiría a practicar este deporte en el nuevo campo de golf?	67
Tabla No.2.26	¿Hasta cuanto estaría dispuesto a pagar por el uso del campo de golf?	68
Tabla No.2.27	Ubicación	69
Tabla No.2.28	Precio	70
Tabla No.2.29	Servicios Adicionales	70
Tabla No.2.30	Comodidad de Instalaciones	71
Tabla No.2.31	Parqueo	71
Tabla No.2.32	Seguridad	72

Tabla No.2.33	¿Cuál o cuáles de los siguientes servicios que brinde el complejo, usted junto con sus familiares y amigos le gustaría usar?	74
Tabla No.2.34	¿Estaría dispuesto ir a Amaguaña a practicar el golf y poder disfrutar de los servicios antes mencionados?	74
Tabla No.2.35	Precios Campo de Golf	83
Tabla No.2.36	Precios Promedio	84

CAPÍTULO III: ESTUDIO TÉCNICO

Tabla No.3.1	Población según grupo de edad en la parroquia de Amaguaña	89
Tabla No.3.2	Servicios Básicos en la Parroquia de Amaguaña	90
Tabla No.3.3	Área Total en m2 de Alta Sierra	93
Tabla No.3.4	Cronograma de Obras a Realizarse en Alta Sierra	94
Tabla No.3.5	Par del Campo de Golf y Yardas de Alta Sierra	98
Tabla No.3.6	Tabla de Nutrientes para un Campo de Golf	110
Tabla No.3.7	Altura y Frecuencia de Corte de Zonas de un Campo de Golf	112

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

Tabla No.4.1	Asistencia Diaria	135
Tabla No.4.2	Proyección de la Demanda de Ingreso Uso Campo de Golf Martes a Viernes	135
Tabla No.4.3	Proyección de la Demanda de Ingreso Uso Campo de Golf Sábado y Domingo	135
Tabla No.4.4	Inversión Inicial	136
Tabla No.4.5	Obra Física	137
Tabla No.4.6	Muebles y Enseres	138
Tabla No.4.7	Equipo de Computación	139
Tabla No.4.8	Equipo de Oficina	139
Tabla No.4.9	Maquinaria y Herramientas Campo de Golf	140
Tabla No.4.10	Equipo e Implementos Campo de Golf	141
Tabla No.4.11	Equipo para Mini Bar	141
Tabla No.4.12	Maquinaria y Equipo	141
Tabla No.4.13	Gastos de Constitución	142
Tabla No.4.14	Gastos de Instalación	142
Tabla No.4.15	Otros Gastos Pre operacionales	143
Tabla No.4.16	Capital de Trabajo	144
Tabla No.4.17	Estructura de Financiamiento	144
Tabla No.4.18	Ingreso Uso del Campo (Green Fee) Martes - Viernes	145
Tabla No.4.19	Ingreso Uso del Campo (Green Fee) Sábado – Domingo	145
Tabla No.4.20	Ingreso Clases de Golf	146
Tabla No.4.21	Utilidades por Torneo	147
Tabla No.4.22	Ingresos por Torneo	147

Tabla No.4.23	Gastos por Torneo	148
Tabla No.4.24	Alquiler de Equipos de Golf	149
Tabla No.4.25	Alquiler de Bolas de Golf	149
Tabla No.4.26	Uso de Zona de Práctica	150
Tabla No.4.27	Alquiler de Coches para Equipos de Golf	150
Tabla No.4.28	Ingresos Alquiler de Restaurante	151
Tabla No.4.29	Ingresos Sala de Entretenimiento	152
Tabla No.4.30	Ingresos por Evento Social	153
Tabla No.4.31	Gastos por Evento Social	153
Tabla No.4.32	Utilidad Eventos Sociales	153
Tabla No.4.33	Ingresos por Mini Bar	154
Tabla No.4.34	Sueldos del Personal	155
Tabla No.4.35	Gastos Generales	156
Tabla No.4.36	Tabla de Amortización	156
Tabla No.4.37	Depreciación Total	157
Tabla No.4.38	Amortización	158
Tabla No.4.39	Suministros	158
Tabla No.4.40	Reparación y Mantenimiento	159
Tabla No.4.41	Servicios Básicos Vestidores, Sala de Estar y Entretenimiento	160
Tabla No.4.42	Gastos de Publicidad	160
Tabla No.4.43	Proyección del Gasto de Publicidad	161
Tabla No.4.44	Costo para Accionistas	162
Tabla No.4.45	TMAR	163
Tabla No.4.46	Estado de Pérdidas y Ganancias	164
Tabla No.4.47	Balance General	165
Tabla No.4.48	Flujo de Caja	166
Tabla No.4.49	Punto de Equilibrio en dólares por años	172
Tabla No.4.50	Punto de Equilibrio de Ventas en dólares por servicio	173
Tabla No.4.51	Punto de Equilibrio en cantidad por servicio	174
Tabla No.4.52	Razones Financieras	176
Tabla No.4.53	Sensibilidad ante Variaciones del Precio del Alquiler del Campo de Golf (Martes - Viernes)	183
Tabla No.4.54	Sensibilidad ante Variaciones de la TMAR del Alquiler del Campo de Golf (Martes - Viernes)	184

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CAPÍTULO II : FUNDAMENTOS TEÓRICOS Y ESTUDIO DE MERCADO

Gráfico No.2.1	Hoyo	27
Gráfico No.2.2	Sexo	57
Gráfico No.2.3	Rango de Edad	58
Gráfico No.2.4	Sector en el que Vive	59
Gráfico No.2.5	¿Practica algún deporte?	60
Gráfico No.2.6	¿Practica el golf?	61
Gráfico No.2.7	¿Le gustaría practicar el golf?	62
Gráfico No.2.8	¿Con que frecuencia practica este deporte?	63
Gráfico No.2.9	¿En qué lugar lo practica?	64
Gráfico No.2.10	¿Estaría dispuesto a practicar este deporte en un campo de golf en donde no tenga que pagar membrecías y este abierto para el público en general?	65
Gráfico No.2.11	¿Con que frecuencia estaría dispuesto a usar este nuevo campo de golf?	66
Gráfico No.2.12	¿En qué horario asistiría a practicar este deporte en el nuevo campo de golf?	67
Gráfico No.2.13	¿Hasta cuanto estaría dispuesto a pagar por el uso del campo de golf?	68
Gráfico No.2.14	Ubicación	69
Gráfico No.2.15	Precio	70
Gráfico No.2.16	Servicios Adicionales	71
Gráfico No.2.17	Comodidad de Instalaciones	71
Gráfico No.2.18	Parqueo	72
Gráfico No.2.19	Seguridad	73
Gráfico No.2.20	¿Cuál o cuáles de los siguientes servicios que brinde el complejo, usted junto con sus familiares y amigos le gustaría usar?	74
Gráfico No.2.21	¿Estaría dispuesto ir a Amaguaña a practicar el golf y poder disfrutar de los servicios antes mencionados?	75

CAPITULO III: ESTUDIO TECNICO

Gráfico No.3.1	Mapa de Ubicación de Alta Sierra	87
Gráfico No.3.2	Mapa de Acceso al Club Alta Sierra Golf Resort	88
Gráfico No.3.3	Plano de Alta Sierra	92
Gráfico No.3.4	Recorrido de un Hoyo	98
Gráfico No.3.5	Topografía reconocimiento de terreno	99
Gráfico No.3.6	Movimiento de tierras	100
Gráfico No.3.7	Relleno de tierras	100

Gráfico No.3.8	Moldeo de tierras	101
Gráfico No.3.9	Colocación de tubos para drenaje	101
Gráfico No.3.10	Terminado de drenaje	102
Gráfico No.3.11	Construcción de lagos	102
Gráfico No.3.12	Construcción de tees	103
Gráfico No.3.13	Construcción de greens	105
Gráfico No.3.14	Construcción de bunkers fase 1	106
Gráfico No.3.15	Construcción de bunkers fase 2	106
Gráfico No.3.16	Refinado final	107
Gráfico No.3.17	Siembra de pasto	107
Gráfico No.3.18	Sistema Semifijo de riego por aspersión	109
Gráfico No.3.19	Riego del campo de golf	110
Gráfico No.3.20	Fertilización y fumigación	111
Gráfico No.3.21	Siega de césped	113
Gráfico No.3.22	Recebo	113
Gráfico No.3.23	Pinchado	115
Gráfico No.3.24	Resiembra	115
Gráfico No.3.25	Corte de tepes	116
Gráfico No.3.26	Barrido y soplado	117
Gráfico No.3.27	Desbrozado y recortado	117
Gráfico No.3.28	Mantenimiento de bunkers	118
Gráfico No.3.29	Mantenimiento de arboles	119
Gráfico No.3.30	Restaurante y Otras Áreas	120
Gráfico No.3.31	Sala de Estar y Entretenimiento	121
Gráfico No.3.32	Oficinas y Bodegas	121
Gráfico No.3.33	Distribución del área de oficina	122
Gráfico No.3.34	Corta céspedes marca toro Greenmaster 1000	122
Gráfico No.3.35	Manejo cortadora de green	123
Gráfico No.3.36	Cortadora de fairway Reelmaster Gang Mowers	124
Gráfico No.3.37	Aireador de césped modelo 686 con tiro marca toro	125
Gráfico No.3.38	Manejo de aireador de césped	125
Gráfico No.3.39	Tractor Jinma modelo 200 STD de transmisión sencilla 20 hp	126
Gráfico No.3.40	Motoguadaña Stihl modelo km 55 FS	127
Gráfico No.3.41	Estructura Organizacional de "Alta Sierra Golf Resort"	131

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

Gráfico No.4.1	Punto de equilibrio por alquiler campo de golf (martes - viernes)	174
Gráfico No.4.2	Razón Circulante	177
Gráfico No.4.3	Razón de Efectivo	177
Gráfico No.4.4	Razón de Deuda	178
Gráfico No.4.5	Rotación del Activo Total	179
Gráfico No.4.6	Margen de Utilidad Bruta	180
Gráfico No.4.7	Margen Neto Sobre Ventas	180
Gráfico No.4.8	Rentabilidad Sobre Capital Contable	181

Gráfico No.4.9	Rentabilidad Sobre Activos	182
Gráfico No.4.10	Variación del Precio	183
Gráfico No.4.11	Variación en la TMAR	184

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto está estructurado en cinco capítulos, en los que se desarrolla el tema propuesto que se denomina “Estudio de Factibilidad Económico Financiero de la creación de un campo de golf en el sector de Amaguaña para la compañía Alta Sierra Golf Club S.A.”.

El primer capítulo contiene el plan de tesis, el segundo capítulo contiene los fundamentos teóricos y el estudio de mercado, en el tercer capítulo se realiza el estudio técnico, en el cuarto capítulo se realiza el estudio económico financiero.

Siguiendo con el proceso se realizan los Estados Financieros pro-forma, necesarios para la evaluación financiera y se concluye la exposición del trabajo de grado con el quinto capítulo en que se define las conclusiones y recomendaciones concretas respecto al proyecto, referencias bibliográficas y anexos.

EXECUTIVE SUMMARY

This project is structured into five chapters, which develops the proposed theme is called "Financial and Economic Feasibility Study for the creation of a golf court in the Amaguaña sector for the company Alta Sierra Golf Club Corp.".

The first chapter contains the thesis plan, the second chapter contains the theoretical and market research in the third chapter provides the technical study in the fourth chapter provides the financial economic study.

Continuing with the process are carried out pro – forma financial statements required for the financial evaluation and concludes the exhibition of the grade with the fifth chapter, which defines the specific conclusions and recommendations regarding the project, references and appendices.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONÓMICO FINANCIERO DE LA CREACIÓN DE
UN CAMPO DE GOLF EN EL SECTOR DE AMAGUAÑA PARA LA COMPAÑÍA
ALTA SIERRA GOLF CLUB S.A.

PROYECTO/ ANÁLISIS ECONOMICO-FINANCIERO/ EMPRESA DE
SERVICIOS/ CAMPO DE GOLF/ AMAGUAÑA – PARROQUIA.

Jessica Carolina Mena Veintimilla

E-mail: carolinamena9@hotmail.com

Verónica Catalina Ulcuango Guapaz

E-mail: verulc@gmail.com

CAPITULO I

PLAN DE TESIS

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONÓMICO FINANCIERO DE LA CREACIÓN DE UN CAMPO DE GOLF EN EL SECTOR DE AMAGUAÑA PARA LA COMPAÑÍA ALTA SIERRA GOLF CLUB S.A

1.1 ANTECEDENTES

“El golf como deporte nació en Escocia principios del siglo XV”¹, pero otros historiadores sostienen que se originó en Holanda país donde se practicaba el deporte llamado kjooven que tenía algunas bases sobre las que se conoce el golf. Por esta razón, muchos historiadores señalan este como su lugar de origen.

“El golf es un deporte cuyo objetivo es introducir una pelota o bola en cada uno de los hoyos distribuidos en el campo con el menor número de golpes, utilizando para cada golpe uno de entre un conjunto de palos.”² “Este deporte se practica en un campo o cancha de hierba natural al aire libre. A diferencia de muchos deportes, el golf no tiene una superficie de juego estandarizada. Un campo de golf ocupa una superficie amplia y se compone generalmente de 9 ó 18 recorridos parciales; es por ello que algunos golfistas, en lugar de caminar, van en cómodos carritos motorizados, ahorrando esfuerzo. Por extensión, cada uno de los recorridos parciales se denomina también hoyo. El orden de recorrido de los hoyos en la cancha da nombre a cada uno de ellos: hoyo 1, hoyo 2, etc. hasta el hoyo 9 u hoyo 18 según el caso. En algunos campos de golf, a los hoyos se les dan también otros nombres conmemorativos, comerciales, o tomados de alguna de sus características: su dificultad, su diseño, nombres de flores, etc...”³

¹ www.lawebdegolf.com

² es.wikipedia.org/wiki/Golf

³ es.wikipedia.org/wiki/Golf

La presencia del golf en las sociedades europeas se remonta a la localidad de St. Andrews; se expidieron las primeras reglas para normar el juego. Esto ya le daba a la práctica del golf un carácter continental, con la migración de los europeos al nuevo continente el golf llegó a América.

Pero tuvo que pasar mucho tiempo para que este deporte llegue al Ecuador.

En 1930 conocidos personajes ecuatorianos que por razones de trabajo o estudio habían vivido en Inglaterra, ya trajeron las primicias de lo que sería el golf en Ecuador.

El primer campo para la práctica de este deporte se ubicó en el tradicional barrio la Vicentina exactamente donde fue el palacio de los deportes, que pertenece a la Concentración Deportiva de Pichincha.

Estos primeros pasos despertaron el interés y la curiosidad de los quiteños y en poco tiempo se inauguró un nuevo campo en el local donde funcionaba el colegio Americano en las calles Toledo, Madrid y Ladrón de Guevara hoy la Politécnica Nacional.

El entusiasmo por este deporte fue creciendo y ya para 1930 se fundó el Quito Tennis y Golf Club, y dos años más tarde este club obtuvo personería jurídica. “En noviembre de 1933 el Country Club de Guayaquil y el Quito Tennis y Golf Club se unieron para realizar el Primer Campeonato Abierto Nacional, lo que reafirmó el nacimiento de golf en el Ecuador.”⁴

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El crecimiento de la práctica de este deporte en la ciudad de Quito a traído consigo la aparición de varios clubes de golf, que en la actualidad han convertido al golf en un deporte exclusivamente para la gente de la clase social alta y muchos de ellos se reservan el derecho de admisión, además los aficionados a este

⁴ www.explored.com.ec/noticias-ecuadorgolf-sabor-anejo

deporte deben ser socios y pagar cuotas mensuales para practicar este deporte, situación que no ha permitido que este deporte se popularice a nivel nacional. Por tal motivo, la compañía Alta Sierra Golf Club S.A, dependiendo de la inversión pretende establecer un campo de golf a niveles mucho más económicos, accesibles a deportistas de clase media y popular como lo han hecho otros países sudamericanos en estos últimos años, iniciativas de este tipo, acrecentarían la posibilidad de que el Ecuador, figure en el marco de este deporte al mismo nivel de otros países de la región.

1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

“Falta de campos de golf públicos como privados a precios asequibles, a disposición de los deportista y aficionados a la práctica de este deporte.”

1.4 JUSTIFICACIÓN

En la actualidad todos los campos de golf que existen en Quito y a nivel nacional son administrados por clubes que únicamente permiten utilizar sus instalaciones a quienes son socios de los mismos, impidiendo el acceso al resto de personas que desean practicar este deporte y que por razones del alto costo que implica ser miembro de estos clubes no han podido hacerlo, por lo que estos clubes han convertido a esta disciplina como exclusiva para cierta clase social.

Por lo tanto se puede observar que no existen canchas privadas que presten sus servicios a los aficionados en general que desean practicar este deporte. Y como propuesta al problema antes descrito, se pretende ofrecer un servicio que satisfaga la demanda existente mediante la creación de una cancha de golf dirigida a todas aquellas personas interesadas en aprender a jugar sin que por ello tengan que ser socios de la misma y además con este proyecto se pretende también contribuir a que este deporte se popularice en el Ecuador.

La compañía Alta Sierra Golf Club S.A, se constituyó como una sociedad anónima mediante escritura pública otorgada el 7 de mayo del 2009, ante el Notario Cuadragésimo del Distrito Metropolitano de Quito, ubicada en la provincia de Pichincha, cantón Quito, parroquia de Amaguaña, barrio Cuendina, vía al Paschoa N. 500. El predio en el que va a funcionar dicho campo es de propiedad privada, perteneciente a su representante legal, este predio antes de convertirse en compañía Alta Sierra Golf Club S.A fue parte de la hacienda Cuendina, el mismo que se encuentra en proceso de construcción del campo de golf, construcción remodelación y adecuación de instalaciones con las que va a contar el club.

El presente proyecto será una contribución para la compañía Alta Sierra Golf Club S.A, cuya actividad consiste en el fomento y práctica del deporte de golf, la misma que piensa implementar el campo de golf, y es de importancia para nosotras como estudiantes ya que nos permite aplicar lo aprendido durante nuestra vida universitaria, especialmente en lo relacionado a mercadotecnia, proyecciones presupuestarias, análisis financiero y demás conocimientos adquiridos.

1.5 DELIMITACIÓN

1.5.1 Delimitación Espacial

La presente investigación se realizará mediante un estudio de mercado, y un análisis económico-financiero, para la compañía Alta Sierra Golf Club S.A, referente a la creación de un campo de golf en la parroquia de Amaguaña, ubicada al Sur-Occidente de cantón Quito, focalizando nuestro estudio en la ciudad de Quito, parte de los Valles y la parroquia de Sangolquí.

1.5.2 Delimitación Temporal

Para el cumplimiento de esta investigación, se la analizará la demanda, en el estudio de mercado del año 2011.

1.6 OBJETIVOS

1.6.1 Objetivo General

Determinar la factibilidad económica-financiera para el establecimiento de un campo de golf en la parroquia de Amaguaña como un servicio de carácter privado a precios asequibles para todos los aficionados y deportistas que les guste la práctica de esta disciplina sin el aporte de cuotas o pago de membrecías.

1.6.2 Objetivos Específicos

1. Realizar el estudio de mercado para determinar la demanda del servicio que se va a prestar.
2. Elaborar el estudio técnico del campo de golf y de los servicios a prestarse.
3. Realizar la evaluación económica y financiera con la aplicación de criterios de evaluación y análisis de sensibilidad.

1.7 HIPÓTESIS

1.7 HIPÓTESIS

Hipótesis General

La creación del campo de golf dará apertura a la ciudadanía en general, sin imponer barreras para su uso, promoviendo a la popularización de este deporte.

Hipótesis Específica

1. El estudio de mercado determinará el nivel de aceptación por parte del público para la realización de este nuevo campo de golf de carácter económico.
2. El estudio técnico permite determinar el costo de la infraestructura, equipo técnico y capital de trabajo requerido.
3. Con la realización del estudio financiero se podrá determinar la viabilidad y ejecución del proyecto.

1.8 MARCO REFERENCIAL

1.8.1 MARCO TEÓRICO

ECONOMÍA DEL DEPORTE

Economía y sociedad

Para abordar la relación entre los procesos económicos y cualquier otra dimensión de la humanidad, se hace indispensable considerar el vínculo economía-sociedad, el cual ha sido objeto de estudio de las diversas escuelas del pensamiento en distintas épocas.

Comenzando por la escuela clásica, la cual plantea que el hombre está supeditado a necesidades naturales y crecientes, lo que implica un desarrollo de las fuerzas productivas para incrementar el nivel de vida de la sociedad. Para Adam Smith (1994), dicho crecimiento económico consta de cuatro etapas, caracterizadas por el tipo de actividad productiva y los diferentes modos de propiedad. Estas son la caza, el pastoreo, la agricultura y el comercio.

Por otra parte, el marxismo, plantea que el sistema económico determina las prácticas ideológicas, políticas y culturales. Decía Marx (1977), en el prefacio de su obra Contribución a la crítica de la economía política (publicada por primera vez en 1859):

... los hombres contraen determinadas relaciones necesarias e independientes de su voluntad, relaciones de producción, que corresponden a una determinada fase de desarrollo de sus fuerzas productivas materiales. El conjunto de estas relaciones de producción forma la estructura económica de la sociedad, la base real sobre la que se levanta la superestructura jurídica y política y a la que corresponden determinadas formas de conciencia social. El modo de producción material condiciona la vida social, política y espiritual en general (p. 7).

Sin embargo, la visión determinista y el reduccionismo económico son unas de las principales críticas que se le hace a la escuela marxista (Ritzer, 2001).

Las motivaciones de las acciones humanas son altamente complejas y su explicación no puede ser reducida a una sola causa fundamental como el modo de producción económica. A diferencia de Marx, el también filósofo y sociólogo alemán Max Weber, cuestiona la explicación determinista e introduce las categorías de comprensión e interpretación de las acciones humanas.

Así mismo, destaca la infinidad de hechos sociales en las relaciones del hombre durante el devenir histórico de la humanidad, por lo que entiende que resulta inútil establecer axiomas que pretendan explicar en forma homogénea y universal el comportamiento humano. En esta dirección, señala que sólo a través del significado que tienen tales acciones para los individuos, pueden ser entendidos los fenómenos sociales. Sobre la relación la economía-sociedad, Weber (1964), expresa: “La mayor parte de los tipos de comunidad guarda alguna relación con la economía” (p. 273).

Luego, el mencionado autor agrega:

Constituye un prejuicio histórico que no puede demostrarse de forma general, suponer que existe una conexión “funcional” entre la economía y las estructuras sociales, si se entiende por eso una condicionalidad recíproca e unívoca, pues las formas estructurales de la acción comunitaria tienen su “propia legalidad” y en algunos casos están determinadas por causas distintas a las económicas, ...la economía también puede ser influida, de algún modo, por la estructura de la acción comunitaria en cuyo seno se desarrolla (p. 275).

En otras palabras, la economía tiene alguna incidencia en las sociedades, pero no determina necesariamente su estructura. En sentido contrario, las sociedades también ejercen una gran influencia en las actividades económicas. Por extensión, un fenómeno social y cultural como el deporte, el cual se ha manifestado a lo largo de la historia y que hoy día se presenta en todas las sociedades y comunidades, también se vincula con la economía y de algún modo también es afectado por los procesos económicos y viceversa. Es decir, la actividad deportiva depende en gran medida de la economía, así como también contribuye significativamente al desarrollo económico.

La Economía del Deporte y su objeto de estudio

La Economía del Deporte es una rama de la ciencia económica, que estudia la utilización de recursos escasos por parte de los miembros de una sociedad, para la producción, distribución y consumo, de bienes y servicios deportivos, o relacionados con dicha actividad.

En este sentido, se consideran bienes deportivos, las instalaciones destinadas para tal fin (canchas, estadios, gimnasios), equipos deportivos, artículos y ropa o indumentaria para su práctica. Mientras que son servicios deportivos, la organización de competencias como espectáculos, los procesos de formación y

preparación de atletas y los procesos de enseñanza y orientación de la práctica deportiva en general. Entre los autores que se han dedicado a esta disciplina se destacan: Andreff y Nys (1986), Kuzmak y Osintsev (1987), Weber, W. (1996) y Heinemann (1998).

Impacto en la macroeconomía

La macroeconomía, como rama derivada de la ciencia económica, se ocupa del análisis de grandes dimensiones en su conjunto, considerando la producción total, las tasas de inflación y de desempleo, la oferta y demanda agregadas, así como el crecimiento económico global a corto, mediano y largo plazo (Dornbush, Fischer y Startz, 2004).

El deporte como fenómeno social supone una serie de gastos necesarios para su realización, desarrollo y disfrute. En este sentido, la actividad deportiva produce un impacto significativo, por cuanto las grandes inversiones que se realizan en esta materia, así como sus resultados, se suman al producto agregado o PIB, incrementan el empleo y afectan la oferta y la demanda en general.

El deporte es un sector dinámico que crece con rapidez, tiene un impacto macroeconómico infravalorado y puede contribuir a los objetivos de crecimiento y generación de empleo. Puede servir, además, como herramienta para el desarrollo local y regional, la regeneración urbana o el desarrollo rural. El deporte tiene sinergias con la actividad turística y por tanto puede estimular la mejora de las infraestructuras y el establecimiento de nuevas fuentes para financiar las instalaciones deportivas y de ocio (Comisión Europea, 2007).

1.8.2 MARCO CONCEPTUAL

ALBATROSS: Término usado en Gran Bretaña para describir el resultado de tres golpes bajo par en un sólo hoyo. En los EE.UU. esta puntuación se denomina un doble-eagle.⁵

ANTEGREEN: Área de césped corto que rodea el green.⁶

APPROACH: Golpe de aproximación al green jugado desde la calle, desde el rough o desde un bunker.⁷

BANDERA: Es un indicador derecho y movable, con o sin tela u otro material incorporado, centrado en el agujero para indicar su posición. El indicador será circular en su sección transversal.⁸

BIRDIE: Resultado de embocar la bola con un golpe menos que el par de un hoyo. Por ejemplo cuando hacemos un par 4 con sólo 3 golpes.⁹

BOGEY: Resultado de embocar la bola con un golpe más que el par de un hoyo. Por ejemplo cuando hacemos un par 5 con 6 golpes. Con dos golpes más que el par será Doble Bogeí, con tres, Triple Bogeí, y así sucesivamente.¹⁰

BUNKER: Es un obstáculo consistente en un área de terreno preparada, frecuentemente una depresión, en la cual el césped o el terreno han sido quitados y sustituidos por arena o similar. El terreno cubierto de hierba que bordea o está dentro de los límites del bunker, incluyendo las paredes formadas con "tepes" (esté cubierta de hierba o de tierra), no es parte del bunker. Una pared o borde de un bunker que no estén cubiertas de hierba, son parte del bunker.¹¹

⁵ www.artxandagolf.com/terminologia

⁶ www.artxandagolf.com/terminologia

⁷ www.artxandagolf.com/terminologia

⁸ www.artxandagolf.com/terminologia

⁹ www.artxandagolf.com/terminologia

¹⁰ www.artxandagolf.com/terminologia

¹¹ www.artxandagolf.com/terminologia

CADDIE MASTER: Es la persona que se encarga de coordinar los caddies y asignarlos a los jugadores¹²

CADDIE: Un "caddie" es quien lleva los palos de un jugador durante el juego y por otro lado le ayuda de acuerdo con las Reglas.¹³

CALLE (FARWAY): Sección de césped corto entre la salida y el green de un hoyo cuyo borde está hecho de césped más largo conocido como semi-rough o césped que se corta con menos frecuencia denominado rough.¹⁴

CAMPO: El campo es toda área en el cual está permitido el juego de golf.¹⁵

CAPACIDAD INSTALADA: Es la cantidad máxima de bienes o servicios que pueden obtenerse de las plantas y equipos de una empresa por unidad de tiempo, bajo condiciones tecnológicas dadas.

CHIPPING GREEN: Donde se practica la introducción de la bola al green¹⁶

CLIMA MESOTÉRMICO SEMI HÚMEDO: Es el clima que más se encuentra en los valles de la Sierra, exceptuando los valles calientes como Guayllabamba y los que están sobre los 3.200mt de altura. La precipitación anual es de 500 a 2.000 mm, tiene dos estaciones lluviosas que oscilan entre febrero-mayo y octubre-noviembre. La temperatura media oscila entre 12 y 20 0C. La vegetación original de esta zona ha ido modificándose desde la llegada de los españoles, ya que es el sector donde se asientan las principales ciudades hoy en día.¹⁷

COMITÉ: Es la comisión encargada de la competición o, si la cuestión no se suscita en una competición, la comisión que tiene a su cargo el campo.¹⁸

¹² www.euroresidentes.com/golf/diccionario

¹³ www.artxandagolf.com/terminologia

¹⁴ www.artxandagolf.com/terminologia

¹⁵ www.artxandagolf.com/terminologia

¹⁶ www.artxandagolf.com/terminologia

¹⁷ Goecuador.com

¹⁸ www.artxandagolf.com/terminologia

COMPETIDORES: Se refiere a la empresa que oferta un producto o servicio similar o que tiene el mismo proveedor.

DRAW: Golpe en el que la bola sale ligeramente por la derecha y va describiendo un ligero arco hacia la izquierda hasta acabar cerca del objetivo.¹⁹

DRIVE: Golpe dado con el driver o madera nº1. Madera nº 1. Palo de golf cuya cara tiene poco ángulo de inclinación, entre 8 y 12 grados, principalmente usado para golpear la bola a la máxima distancia.²⁰

DRIVING RANGE / PRACTICE RANGE (CAMPO DE PRÁCTICAS): Área separada del campo de golf, designada para practicar el juego largo y medio. Generalmente tiene marcadores de referencia de distancias y/o banderas u otros objetivos a los que apuntar los golpes.²¹

EAGLE: Término con el que se designa a un resultado de dos golpes bajo par en un hoyo. Por ejemplo cuando hacemos un par 5 con sólo 3 golpes.²²

EQUIPO DE GOLF (TALEGA): Es una bolsa suele estar dividida en compartimentos por dentro donde se colocan ordenadamente los palos, evitando que rocen entre ellos, y tiene amplios bolsillos por fuera para guardar otros accesorios útiles (bolas, tees de repuesto, toallita para limpiar la bola, ropa para el mal tiempo, paraguas, bebida, caña o pesca bolas para recuperar las bolas que caigan al agua, etc.²³

FAIRWAY WOOD: Madera de calle, palo de golf con loft o ángulo de inclinación de la cara del palo entre 10 y 25 grados.²⁴

¹⁹ www.artxandagolf.com/terminologia

²⁰ www.artxandagolf.com/terminologia

²¹ www.artxandagolf.com/terminologia

²² www.artxandagolf.com/terminologia

²³ es.wikipedia.org/wiki/Golf#Equipo_para_golf

²⁴ www.artxandagolf.com/terminologia

GOLPE: Es el movimiento del palo hacia la bola con la intención de golpearla y moverla, pero si un jugador detiene voluntariamente la bajada del palo antes de alcanzar la bola, se considera que no ha ejecutado un golpe.²⁵

GREEN: Área de césped especialmente corto donde se encuentra el hoyo y bandera y que está preparado para patear. Se separa de la calle por el semi-rough, que es el área periférica de césped más largo que el green pero más corto que la calle. Es todo aquel terreno del hoyo que se está jugando que está especialmente preparado para el putt o así definido como tal por el Comité. Una bola está en el green cuando cualquier parte de la misma toca el green.²⁶

GREEN FEE: Entrada u honorarios que se pagan para poder realizar un recorrido de 9 ó 18 hoyos en un campo de golf.²⁷

HANDICAP: Sistema que resta una cantidad de golpes de las puntuaciones de los jugadores más débiles para permitir a jugadores de varios niveles jugar uno contra el otro, teóricamente igualados.²⁸

HIERRO CORTO: Un palo de hierro con inclinación para los golpes cortos de aproximación al green o para darle altura al golpe con la intención de sobrepasar un obstáculo. Hierros nº 8 y 9.²⁹

HIERRO LARGO: Un palo moderno con un grado mínimo de inclinación para realizar golpes largos con precisión desde la calle. Hierros nº 1, 2, 3 y 4.³⁰

HIERRO MEDIO: Un palo de hierro moderno que se usa para los golpes de aproximación al green, combinando una trayectoria media con bastante precisión. Hierros nº 5, 6 y 7.³¹

²⁵ www.artxandagolf.com/terminologia

²⁶ www.artxandagolf.com/terminologia

²⁷ www.artxandagolf.com/terminologia

²⁸ www.artxandagolf.com/terminologia

²⁹ www.artxandagolf.com/terminologia

³⁰ www.artxandagolf.com/terminologia

³¹ www.artxandagolf.com/terminologia

HOLE IN ONE (HOYO EN UNO): Es cuando un jugador juega un hoyo embocando la bola en un solo golpe, generalmente en un hoyo par 3.³²

HOYO: En general, cada uno de los recorridos entre el tee de salida y el green de que consta un campo de golf. En particular, el agujero hecho en el green en el que se debe introducir la bola en juego, que tendrá un diámetro de 108 mm y por lo menos 100 mm de profundidad. Si se utiliza un forro estará hundido por lo menos 25 mm por debajo de la superficie del Green, salvo que la naturaleza del suelo lo impida; su diámetro exterior no excederá de 108 mm.³³

HOYO 19: Es el bar o zona de refrigerios al que se acude después de una ronda de golf.³⁴

IRON: Hierro, palo de golf con un ángulo de inclinación de la cara del palo entre 15 y 50 grados.³⁵

ISOTERMA: Es una curva que une los puntos, en un plano cartográfico, que presentan las mismas temperaturas en la unidad de tiempo considerada. Así, para una misma área, se pueden diseñar un gran número de planos con isotermas, por ejemplo: Isotermas de la temperatura media de largo periodo del mes de enero, de febrero, etc., o las isotermas de las temperaturas medias anuales.³⁶

LIE: Es el ángulo formado por la base de la cabeza del palo y la parte de la cabeza del palo donde se introduce la varilla. Es un parámetro muy importante en el diseño de los palos de golf.³⁷

LOCKERS: Vesturios.³⁸

LOFT: Grados de abertura o inclinación de la cara del palo de golf.³⁹

³² www.artxandagolf.com/terminologia

³³ www.artxandagolf.com/terminologia

³⁴ www.artxandagolf.com/terminologia

³⁵ www.artxandagolf.com/terminologia

³⁶ es.wikipedia.org/wiki/Isoterma

³⁷ www.artxandagolf.com/terminologia

³⁸ www.artxandagolf.com/terminologia

LOGO: El logotipo o logo es un importante elemento que forma parte de la marca porque coadyuva a que ésta sea fácilmente identificada, rápidamente reconocida y dependiendo el caso, mentalmente relacionada con algo con lo que existe cierta analogía.⁴⁰

MANTO FREÁTICO: Es el nivel por el que discurre el agua en el subsuelo.⁴¹

MARCA: La marca es el elemento "clave" que les permite diferenciarse de la competencia y les ayuda a establecer una determinada posición en la mente de sus clientes (actuales y potenciales).⁴²

MARKETING MIX: Paquete de marketing compuesto por cuatro variables: producto, precio, lugar y promoción. "Cada país debe determinar cómo varía su marketing mix para adecuarse a esos mercados."⁴³

OBSTÁCULO: Es cualquier bunker o cualquier obstáculo de agua.⁴⁴

PADDOCK: Es un término de hípica que significa lugar de ensillarse, explanada de ensillado o área de preparación (recinto cerrado donde se concentran los concursantes antes de comenzar una prueba).⁴⁵

PAR DEL CAMPO: Es el número total de golpes del recorrido de todos los hoyos de una vuelta estipulada obtenido de la suma de los pares de todos sus hoyos.⁴⁶

PIQUE: Cualquier concavidad producida en el green por efecto de caída de la bola o apoyo de palos o tacos de zapatos. Se deben arreglar con el "repara-piques" de acuerdo con las reglas de cortesía.⁴⁷

³⁹ www.artxandagolf.com/terminologia

⁴⁰ www.promonegocios.net/mercadotecnia/logotipo-definicion.html

⁴¹ es.wikipedia.org/wiki/Manto_fre

⁴² www.promonegocios.net/mercadotecnia/marca-definicion.html

⁴³ www.deguate.com/infocentros/gerencia/glosario/

⁴⁴ www.artxandagolf.com/terminologia

⁴⁵ www.wikilengua.org/index.php/Glosario_de_deportes

⁴⁶ www.artxandagolf.com/terminologia

⁴⁷ www.artxandagolf.com/terminologia

PLUVIOMETRÍA: Estudio y tratamiento de los datos de precipitación que se obtienen en los pluviómetros ubicados a lo largo y ancho del territorio, obteniendo así unos datos de gran interés para las zonas agrícolas y regulación de las cuencas fluviales a fin de evitar inundaciones por exceso de lluvia.⁴⁸

PROSHOP: Tienda.⁴⁹

PUTT: Golpe dado con el "putter" y que se suele utilizar en el Green.⁵⁰

PUTTER: Palo con poco loft o ángulo de inclinación para patear normalmente dentro del Green.⁵¹

PUTTING GREEN: Green separado del campo de golf, designado para practicar el juego corto o practicar con el putt.⁵²

RECEBO: Es el aporte de material formado mayoritariamente por arena, tierra de jardinería o materia orgánica, utilizado como una aportación superficial al césped.⁵³

ROUGH: La sección de césped alto que rodea la calle de un hoyo.⁵⁴

SENIOR: Jugador que ha empezado perder distancia o habilidades del juego debido a su edad.⁵⁵

SLOGAN: Un lema publicitario o eslogan, es una frase memorable usada en un contexto comercial o político (en el caso de la propaganda) como expresión repetitiva de una idea. Habitualmente remarcar las cualidades o la calidad de dicho producto.⁵⁶

SWING: Movimiento del palo para golpear a la bola o ensayar un golpe. El swing se compone de dos giros del cuerpo con un balanceo de brazos

⁴⁸ es.wikipedia.org/wiki/Pluviometr

⁴⁹ www.artxandagolf.com/terminologia

⁵⁰ www.artxandagolf.com/terminologia

⁵¹ www.artxandagolf.com/terminologia

⁵² www.artxandagolf.com/terminologia

⁵³ es.wikipedia.org/wiki/Recebo

⁵⁴ www.artxandagolf.com/terminologia

⁵⁵ www.oneupgolf.com.

⁵⁶ es.wikipedia.org/wiki/Slogan

alrededor de un eje central. En este golpe la cabeza del palo traza un arco en el aire, y la velocidad, así como el ritmo, el tempo y la coordinación de movimientos de los brazos y del cuerpo se controlan desde este eje giratorio.⁵⁷

TEE (de salida): Parte del hoyo de golf donde se inicia el juego. Suele ser una plataforma rectangular elevada con diferentes marcas.⁵⁸

TOPOGRAFÍA: Es la ciencia que estudia el conjunto de principios y procedimientos que tienen por objeto la representación gráfica de la superficie de la Tierra, con sus formas y detalles, tanto naturales como artificiales.⁵⁹

VUELTA ESTIPULADA: Consiste en jugar los hoyos del campo en su orden correcto, salvo que el Comité autorice a realizar el recorrido de otra forma. El número de hoyos de una vuelta estipulada es de 18, salvo que el Comité autorice un número menor.⁶⁰

WATER HAZARD: Obstáculo de agua.⁶¹

WOOD: Madera, palo de golf hecho antiguamente de madera, con relativamente poco loft o ángulo de inclinación de la cara del palo y varilla más larga utilizado para golpes largos. En la actualidad están elaborados con cabezas metálicas de acero, titanio o compuestos. A la madera nº 1 se le denomina Driver.⁶²

YARDA: La yarda (símbolo: yd) es la unidad de longitud básica en los sistemas de medida utilizados en EE. UU. y Reino Unido. Equivale a 0,9144 metros.⁶³

⁵⁷ www.artxandagolf.com/terminologia

⁵⁸ www.artxandagolf.com/terminologia

⁵⁹ es.wikipedia.org/wiki/Topograf

⁶⁰ www.artxandagolf.com/terminologia

⁶¹ www.artxandagolf.com/terminologia

⁶² www.artxandagolf.com/terminologia

⁶³ es.wikipedia.org/wiki

1.7.3 MARCO LEGAL

La compañía de ALTA SIERRA GOLF CLUB S.A. ASIGOLFSA se constituyó por escritura pública otorgada ante el Notario Cuadragésimo del Distrito Metropolitano de Quito, el 07 de mayo de 2009, su domicilio se encuentra en la provincia de Pichincha, cantón Quito, parroquia Amaguaña, barrio Cuendina, vía al Pasochoa N. 500. , cuyo objeto social es la promoción, enseñanza, desarrollo y la práctica del golf, la compra y venta de todo tipo de objetos relacionados directa o indirectamente con el golf, así como la instalación y manejo de hoteles, restaurantes y más negocios relacionados con la actividad de la empresa.

Como cualquier otra empresa se sujetará a las disposiciones de la Ley de Compañías, la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno y demás normas que rigen a las empresas en Ecuador.

1.9 METODOLOGÍA

“Método de observación.- Observar es advertir los hechos como se presentan, de una manera espontanea, y consignarlos por escrito. La observación como procedimiento de investigación puede entenderse como el proceso mediante el cual se perciben deliberadamente ciertos rasgos existentes en la realidad por medio de un esquema conceptual previo y con base en ciertos propósitos definidos generalmente por una conjetura que se quiere investigar.

Método inductivo.- La inducción es ante todo una forma de raciocinio o argumentación. Por tal razón conlleva un análisis ordenado, coherente y lógico del problema de investigación, tomadas como referencias premisas verdaderas. Tienen como objetivo llegar a conclusiones que estén en relación con sus premisas como el todo lo está en sus partes. A partir de verdaderas particulares, concluimos verdades generales.

Método deductivo.- El conocimiento deductivo permite que las verdades particulares contenidas en las verdades universales se vuelvan explícitas. Esto es, que a partir de situaciones generales se lleguen a identificar explicaciones particulares contenidas explícitamente en la situación general.

Método de análisis.- Análisis y síntesis son procesos que permiten al investigador conocer la realidad. El conocimiento de la realidad puede obtenerse a partir de la identificación de las partes que conforman un todo (análisis) o como resultado de ir aumentando el conocimiento de la realidad indicando con los elementos más simples y fáciles de conocer para ascender poco a poco, gradualmente, al conocimiento de lo más complejo.

El análisis inicia su proceso de conocimiento por la identificación de cada una de las partes que caracterizan una realidad, de este modo podrá establecer las relaciones causa-efecto entre los elementos que componen su objetivo de investigación.

Método de síntesis.- La síntesis implica que a partir de la interrelación de los elementos que identifican su objeto, cada uno de ellos pueda relacionarse con el conjunto en la función que desempeñan con referencia al problema de investigación.

En consecuencia, análisis y síntesis son dos procesos que se complementan en uno en el cual el análisis debe seguir la síntesis.

En conclusión, el análisis descompone el todo en sus partes y las identifica, mientras que la síntesis relaciona los elementos componentes del problema y crea explicaciones a partir de su estudio.”⁶⁴

⁶⁴ Méndez Álvarez Carlos E., “Metodología diseño y desarrollo del proceso de investigación”, tercera edición, Mc Graw Hill Interamericana, S.A., Bogotá, D.C, Colombia, 2001.

1.10 TÉCNICAS

La presente investigación se realizara a través de fuentes primarias como encuestas, entrevistas a expertos en el tema, que ayudara a determinar de manera aproximada los gustos y preferencias de los consumidores de este tipo de servicios, la otra fuente de información va a ser secundaria, la cual obtendremos del internet, textos, revistas, prensa.

1.11 VARIABLE E INDICADORES

DOMINIO	VARIABLE	INDICADORES	FORMA DE MEDICION
Estudio de mercado	Demanda de usuarios	Unidades	Análisis de mercado
Análisis de factibilidad	Flujo de efectivo	monto en \$	Herramientas de evaluación
Estudio de costos	Ingresos y costos	monto en \$	Punto de equilibrio

1.12 PLAN ANALÍTICO

CAPÍTULO I

PLAN DE TESIS

- 1.1 ANTECEDENTES
- 1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA
- 1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA
- 1.4 JUSTIFICACIÓN
- 1.5 DELIMITACIÓN
 - 1.5.1 Delimitación Espacial
 - 1.5.2 Delimitación Temporal
- 1.6 OBJETIVOS
 - 1.6.1 Objetivo General
 - 1.6.2 Objetivos Específicos
- 1.7 HIPÓTESIS
- 1.8 MARCO REFERENCIAL
 - 1.8.1 Marco Teórico
 - 1.8.2 Marco Conceptual
 - 1.8.3 Marco Legal
- 1.9 METODOLOGÍA
- 1.10 TÉCNICAS
- 1.11 VARIABLES E INDICADORES
- 1.12 PLAN ANALÍTICO
- 1.13 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES
- 1.14 BIBLIOGRAFÍA

CAPÍTULO II

FUNDAMENTOS TEÓRICOS Y ESTUDIO DE MERCADO

- 2.1 INTRODUCCIÓN
- 2.2 DEFINICIÓN DEL GOLF
- 2.3 HISTORIA DEL GOLF EN EL ECUADOR
 - 2.3.1 Cronología
- 2.4 IMPORTANCIA DE GOLF COMO DEPORTE
- 2.5 ESTUDIO DE MERCADO
 - 2.5.1 Definición del servicio.
 - 2.5.2 Análisis de Situación Actual
 - 2.5.2.1 Macro-entorno
 - 2.5.2.1.1 Entorno Legal

- 2.5.2.1.2 Entorno Natural
 - 2.5.2.1.3 Entorno Económico
 - 2.5.2.2 Micro- entorno
 - 2.5.2.2.1 Proveedores
 - 2.5.2.2.2 Consumidores
 - 2.5.2.2.3 Competidores
- 2.5.3 Investigación de Mercado
 - 2.5.3.1 Propósito
 - 2.5.3.2 Objetivos
 - 2.5.3.3 Determinación de Fuentes de Información
 - 2.5.3.3.1 Fuentes de Información Primaria
 - 2.5.3.3.2 Fuentes de Información Secundaria
 - 2.5.3.4 Determinación de Universo
 - 2.5.3.4.1 Selección de la Técnica de Muestreo
 - 2.5.3.4.2 Selección del Tamaño de la Muestra
 - 2.5.3.4.3 Diseño del Cuestionario
 - 2.5.3.5 Procesamiento de la Información
 - 2.5.3.6 Análisis e Interpretación de los resultados

2.6 PLAN DE MERCADEO

- 2.6.1 Misión
- 2.6.2 Visión
- 2.6.3 Análisis FODA
- 2.6.4 Segmentación del Mercado
- 2.6.5 Marketing Mix
 - 2.6.5.1 Producto
 - 2.6.5.1.1 Marca
 - 2.6.5.1.2 Logo propuesto
 - 2.6.5.1.3 Slogan
 - 2.6.5.2 Precio
 - 2.6.5.2.1 Análisis comparativo de precios competencia vrs. Alta Sierra
 - 2.6.5.3 Plaza
 - 2.6.5.4 Promoción
 - 2.6.5.4.1 Canales de Comunicación

CAPÍTULO III

ESTUDIO TÉCNICO

3.1 LOCALIZACIÓN

3.1.1 Macro-Localización

3.1.2 Micro-Localización

3.2 OBRA FÍSICA

3.2.1 Diseño del Área

3.2.2 Tipo de Edificación e Instalaciones

3.2.2.1 Campo de Golf

3.2.2.1.1 Especificaciones Técnicas

3.2.2.1.1.1 Elección de un terreno óptimo

3.2.2.1.1.2 Profesionales que intervienen en el diseño de un campo de golf

3.2.2.1.1.3 Trabajos de construcción

3.2.2.1.1.4 Mantenimiento del Campo de Golf

3.2.2.2 Restaurante y otras áreas

3.2.2.2.1 Restaurante

3.2.2.2.2 Oficinas y bodegas

3.3 SELECCIÓN DE MAQUINARIA PARA EL CAMPO DE GOLF

3.4 ASPECTOS LEGALES

3.4.1 Creación de la Compañía

3.4.2 Obtención de Permisos

3.5 REQUERIMIENTO DE PERSONAL

3.6 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

4.1 CAPACIDAD MÁXIMA INSTALADA

4.2 CAPACIDAD PRODUCTIVA

4.3 DEMANDA POTENCIAL

4.4 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

4.5 INVERSIONES DE PROYECTO

4.5.1 Inversión Inicial

4.5.1.1 Obra Física y Terreno

4.5.1.2 Mobiliario y Equipos

4.5.1.3 Maquinaria

- 4.5.1.4 Gastos de Constitución
 - 4.5.1.5 Gastos de Instalación
 - 4.5.1.6 Otros gastos Pre operacionales
 - 4.5.1.7 Capital de Trabajo
- 4.5.2 Financiamiento
- 4.6 DETERMINACIÓN DE INGRESOS
 - 4.6.1 Ingresos del Campo de Golf
 - 4.6.1.1 Ingresos por alquiler campo de golf
 - 4.6.1.2 Ingresos por clases de golf
 - 4.6.1.3 Ingresos por torneos de golf
 - 4.6.1.4 Ingresos por alquiler de equipos de golf
 - 4.6.1.5 Ingresos por alquiler de bolas de golf
 - 4.6.1.6 Ingresos por uso de zona de práctica
 - 4.6.1.7 Ingresos por alquiler de coches para equipos de golf
 - 4.6.2 Otros ingresos
 - 4.6.2.1 Ingresos por alquiler de restaurante
 - 4.6.2.2 Ingresos por uso de sala de entretenimiento
 - 4.6.2.3 Ingresos por eventos sociales
 - 4.6.2.4 Ingresos por mini bar
- 4.7 COSTOS Y GASTOS
 - 4.7.1 Costos y Gastos Fijos
 - 4.7.2 Costos y Gastos Variables
- 4.8 VALOR DE SALVAMENTO
- 4.9 EVALUACIÓN FINANCIERA
 - 4.9.1 Tasa de Descuento
 - 4.9.2 Estados Financieros
 - 4.9.2.1 Estado de Pérdidas y Ganancias
 - 4.9.2.2 Balance General
 - 4.9.2.3 Flujo de Caja
 - 4.9.3 Valor Actual Neto (VAN)
 - 4.9.4 Tasa Interna de Retorno (TIR)
 - 4.9.5 Periodo de Recuperación Descontado
 - 4.9.6 Relación Costo / Beneficio
 - 4.9.7 Punto de Equilibrio
 - 4.9.8 Razones Financieras
 - 4.9.8.1 Índices de Liquidez
 - 4.9.8.2 Índices de Apalancamiento
 - 4.9.8.3 Índices de Eficiencia o rotación
 - 4.9.8.4 Índices de Rentabilidad
 - 4.9.9 Análisis de Sensibilidad.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

5.2 RECOMENDACIONES

CAPÍTULO II

FUNDAMENTOS TEÓRICOS Y ESTUDIO DE MERCADO

2.1 INTRODUCCIÓN

Hasta hace un tiempo pagar las acciones que costaba ser socio de un club de golf era pensar en agregarle varios ceros al sueldo mínimo. Pero esto va a ir cambiando, gracias a la iniciativa de un campo de golf al público en general que gusta practicar este deporte.

Un grupo de emprendedores, amantes del golf decidieron construir un campo de golf, y con la ayuda de uno de ellos de profesión arquitecto, formaron la compañía “Alta Sierra Golf Club S.A.”, en donde se está construyendo un campo de golf en los terrenos de propiedad de la compañía en la Parroquia de Amaguaña. Será un campo de seis hectáreas y 9 hoyos, como en el mejor de los clubes privados, pero donde sólo se pagará por el tiempo de juego.

El proyecto nace con la idea de satisfacer la demanda de un complejo deportivo integral para el público en general con el golf como atractivo, donde podrán acceder los golfistas y los que quieran practicar este deporte por sus precios muy asequibles.

2.2 DEFINICIÓN DEL GOLF

Grafico No. 2.1
HOYO



*Fuente: Internet*⁶⁵

El golf es un deporte cuyo objetivo es introducir una pelota o bola en cada uno de los hoyos distribuidos en el campo con el menor número de golpes.

El recorrido del campo de golf consta de 18 hoyos. Para llegar a los hoyos, los jugadores comienzan en una superficie pequeña denominada tee de salida. El primer golpe es siempre fuerte para acercarse todo lo posible al hoyo. En cada campo de golf existen hoyos de tres, de cuatro y de cinco golpes. Si el hoyo es de tres golpes, con el primer golpe el jugador debería estar ya cerca del hoyo. En cambio, en los hoyos de cuatro y de cinco golpes, bastante más largos, deberá golpear la bola de nuevo con fuerza una vez o dos veces para llegar a estar junto al hoyo. El recorrido entre el tee de salida y la zona del hoyo se llama calle (fairway), y la zona alrededor del hoyo green. Una vez en el green, el jugador ya no golpea la bola fuertemente para que vuele a cierta distancia, sino que la empuja mediante un golpe recto con un palo especial (putter) para que vaya rodando hacia el hoyo. Para ello los green están muy bien alisados y cubiertos de hierba fina y corta. El jugador que consigue situar la bola en un hoyo realizando el número de golpes establecido ha cumplido el par del hoyo. Si consigue lo mismo

⁶⁵ <http://es.wikipedia.org/wiki/Golf>

en todo el recorrido, aunque sea una media por haber hecho más golpes en unos hoyos y menos en otros, habrá cumplido el par del campo.

Para dificultar el juego, en las calles y, sobre todo, alrededor de los greens se encuentran trampas de arena y de agua. Las trampas de arena, de las que suele haber de tres a cinco en cada hoyo, se denominan bunker. A las trampas de agua se las llama water hazard. Suele haber como máximo una por hoyo, a menos que en el campo de golf haya estanques u otras superficies de agua.

Los palos de golf modernos están fabricados con materiales y técnicas muy avanzadas. En total, un jugador puede utilizar en un recorrido 14 palos. Los palos con los que se puede golpear más fuertemente se denominan maderas, aunque en la actualidad ya no son de este material, sino de hierro o fibra de carbono. Se llevan normalmente tres o cuatro maderas para los golpes largos. Para los restantes golpes se emplean los hierros, de los que se llevan nueve o diez. Todos estos palos se diferencian entre sí por el ángulo de sus bases, mediante el cual varía su inclinación para que la bola salga lanzada en trayectorias más horizontales o más altas, según la distancia al hoyo. Finalmente se utiliza un palo denominado putter o simplemente put, para empujar la bola mediante un golpe hacia el hoyo en los green...

Las bolas modernas constan de un núcleo de cordón de goma enrollado, para darles elasticidad, y de una capa exterior de plástico. La superficie tiene unos pequeños hoyuelos, distribuidos regularmente, para proporcionar estabilidad a la bola durante el vuelo.

Cada jugador tiene su propio número de golpes que se le descuentan en una competición. Esta cifra se denomina en golf handicap. El handicap depende de los resultados que obtiene el jugador en competiciones del club o locales, o también más importantes. Cuanto mejor juegue, más bajará su handicap, y por lo tanto menos golpes se le descontarán en el siguiente torneo. El sistema de handicap es una de las características propias del golf, ya que permite que jugadores buenos y

menos buenos hagan juntos un partido, sin que los jugadores menos buenos se encuentren en desventaja. Ya que a los jugadores buenos, que tienen un handicap menor, se les descuentan menos golpes, tienen que esforzarse de la misma forma que los jugadores menos buenos.

2.3 HISTORIA DEL GOLF EN EL ECUADOR

2.3.1 CRONOLOGÍA

- 1930 conocidos personajes ecuatorianos que por razones de trabajo o estudio habían vivido en Inglaterra, trajeron las primeras semillas de lo que sería el golf en Ecuador.⁶⁶
- 1930 se fundó el Quito Tennis y Golf Club, y dos años más tarde este club obtuvo personería jurídica.
- 1933 el Country Club de Guayaquil y el Quito Tennis y Golf Club se unieron para realizar el Primer Campeonato Abierto Nacional.
- 1940 El primer profesional que llegó al Ecuador fue el chileno Pedro José Silva y con este primer paso se sentó la base de lo que hoy es golf en nuestro país.⁶⁷

⁶⁶ www.explored.com.ec/noticias-ecuadorgolf-sabor-anejo

⁶⁷ www.explored.com.ec/noticias-ecuador/el-golf-en-el-ecuador-214063-214063.html

2.4 IMPORTANCIA DE GOLF COMO DEPORTE

En los Negocios

En el último tiempo se están haciendo canchas de golf para potenciar un desarrollo urbanístico inmobiliario, para vender sitios o viviendas que estén en terrenos con más valor, que se distingan de sus vecinos y que se cree un barrio con cierto estatus y calidad.

En la Salud

El golf es un juego no tan habitual de prácticas como otros más “populares”, pero que te desafía no solo las habilidades físicas sino también las habilidades para mantenerse calmado y enfocado. Esto puede traducirse en un buen ejercicio mental.

Aquí se detallan las cinco razones de porque jugar el Golf ayuda al cerebro⁶⁸:

1) Incrementa la circulación hacia el cerebro

Cualquier tipo de actividad que ponga en movimiento el cuerpo, se va a traducir en un incremento en la irrigación sanguínea, esto es algo que beneficia a todo el cuerpo, y particularmente al cerebro.

Estudios revelan la capacidad que tiene el golf para prevenir las enfermedades coronarias, disminución de los triglicéridos e incremento del colesterol bueno o HDL.

⁶⁸ www.fitnesscerebral.com/5-razones-de-porque-jugar-al-golf-ayuda-a-tu-cerebro/

2) Visualización

A medida que se va adquiriendo práctica en el Golf, se empezará a aplicar “técnicas de visualización”, imaginando realizar el swing perfecto, la trayectoria de la bola, las estrategias a utilizar, etc.

3) Socialización

Sin importar que tan serias o divertidas sean las conversaciones, un estudio realizado en 2008 demuestra que el simple hecho de “socializar”, charlar frecuentemente con otras personas, se traduce en un incremento en las capacidades cognitivas.

4) Coordinación

Al golf se lo relaciona con un deporte que requiere una excelente coordinación “ojo-manos”. La necesidad de adquirir a través del tiempo un buen balance corporal permitirá alcanzar la máxima estabilidad y precisión en los tiros.

Pasar por este aprendizaje va a estimular al cerebro de manera que antes no estaba acostumbrado, teniendo que adaptarse y “crecer”, y no hay mejor estímulo que ese.

5) Estrategia

Sin importar si es hábil o no en el deporte del golf. Va a tener que diagramar una estrategia que va a ir variando durante el juego para finalizar con la bola en el hoyo.

Esto no solo se requiere una buena habilidad “geométrica” o “espacial”, sino también la capacidad de analizar el entorno, el clima, y la fuerza a aplicar. Todo este proceso es característico del hemisferio izquierdo del cerebro.

Un estudio realizado por investigadores alemanes, llevado a cabo entre golfistas con edades comprendidas entre los 43 y los 67 años, ha demostrado que su práctica ejerce efectos muy positivos sobre el sistema cardiovascular. Esto comprueba que el golf es la actividad física perfecta para el mantenimiento físico de las personas mayores y el deporte de mayor atracción, por las condiciones de práctica: el ambiente natural, el agua, el césped y la comodidad de la ropa que se utiliza.

En el Turismo

La existencia de campos de golf en las ciudades turísticas supone un factor diversificado de la oferta que tradicionalmente ha constituido la base de la industria turística. La práctica de este deporte se ha convertido en un incentivo turístico de primer orden, por el espectacular crecimiento de turistas que lo practican, muy fieles y de alto poder adquisitivo.

Además, Las zonas verdes y el paisaje urbano como activos turísticos son de gran importancia y se entiende que las instituciones públicas, privadas y los ciudadanos deben realizar un esfuerzo conjunto para trabajar en el embellecimiento del entorno de las ciudades y municipios.

En la Generación de Empleo

Aparte de lo que se deriva de las instalaciones propias del golf, restaurantes y bares anexos al mismo, de las pernoctaciones turísticas de los jugadores, acompañantes y de la inversión en los campos de golf, se propicia la proliferación

de puestos de trabajo directos e indirectos de más difícil cuantificación a través de actividades como: taxis, alquiler de automóviles y comercio.

2.5 ESTUDIO DE MERCADO

2.5.1 DEFINICIÓN DEL SERVICIO

El servicio consiste en la implementación de un campo de golf de 9 hoyos en la parroquia de Amaguaña; la superficie de este campo de golf será de césped natural.

El que contará con los implementos necesarios para que los clientes puedan disfrutar de la práctica de este deporte.

Además comprende diferentes áreas con las que se busca ofrecer un mejor servicio, y un valor agregado a los clientes.

2.5.2 ANÁLISIS DE SITUACIÓN ACTUAL

Este análisis permitirá un correcto desarrollo del proyecto, por lo cual a continuación se realiza un breve análisis del macro y micro entorno.

2.5.2.1 MACRO-ENTORNO

Por macro entorno se entiende el entorno general que rodea a la empresa y que es común a las empresas de un determinado sector. Por lo tanto dentro del macro entorno se establecerán los factores legales, naturales y económicos que afectan directamente al proyecto. Se explicará cómo cada uno de ellos influenciara en el servicio que se pretende prestar.

2.5.2.1.1 ENTORNO LEGAL

Este tipo de negocios no está sujeto a leyes específicas de gran importancia que lo regulen. Pero es necesario que cumpla con todos los requisitos necesarios que cumple cualquier empresa para poder funcionar en una determinada actividad económica entre estos requisitos están las ordenanzas municipales.

2.5.2.1.2 ENTORNO NATURAL

El calentamiento global ha provocado cambios climáticos muy bruscos en nuestro país con veranos muy largos, que se prolongan más de lo normal, así como temperaturas muy bajas en otros meses. Estos cambios de temperatura pueden afectar en el mantenimiento del campo de golf, requiriéndose la utilización de mucha agua en la temporada de verano y otros insumos cuando el césped se vea afectado por las heladas.

2.5.2.1.3 ENTORNO ECONÓMICO

La determinación del entorno económico permitirá establecer el segmento al que se va dirigir el servicio, el cual dependerá de los niveles de ingreso y de gastos de los potenciales clientes.

A pesar de que nuestro país no tiene un nivel de ingresos óptimo sin embargo destina parte de estos a las actividades deportivas y de recreación, como lo muestra la tabla No. 2.1, que según datos del INEC en la encuesta de ingreso y gastos de los hogares, realizada entre el 2003 y 2004 los habitantes de la ciudad de Quito destinan el 6,31% de sus ingresos anuales en recreación y cultura, dentro del cual se encuentra la práctica de deportes.

CONSUMO DE LOS HOGARES - QUITO

Tabla No. 2.1

DIVISION, GRUPO Y CLASE DE GASTO	TOTAL	%
GASTO CONSUMO	3,070,865,958	100.00
ALIMENTOS Y BEBIDAS NO ALCOHOLICAS	530,188,614	17.27
BEBIDAS ALCOHOLICAS, TABACO Y ESTUPEFACIENTES	65,039,684	2.12
PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	277,872,236	9.05
ALOJAMIENTO, AGUA, ELECTRICIDAD, GAS Y OTROS COMBUSTIBLES	399,479,369	13.01
MUEBLES, ARTICULOS PARA EL HOGAR Y PARA LA CONSERVACION ORDINARIA DEL MISMO	146,280,930	4.76
SALUD	150,469,019	4.90
TRANSPORTE	462,132,455	15.05
COMUNICACIONES	65,409,480	2.13
RECREACION Y CULTURA	193,921,080	6.31
EDUCACION	221,899,701	7.23
RESTAURANTES Y HOTELES	328,600,794	10.70
BIENES Y SERVICIOS DIVERSO	229,572,596	7.48

Fuente: INEC

Elaborado por: Las Autoras

2.5.2.2 MICRO- ENTORNO

El micro entorno hace referencia al entorno específico de una empresa en particular. Este micro entorno está formado por todas aquellas fuerzas que tienen una influencia directa en el proceso de intercambio que mantiene la empresa con su entorno. Por lo tanto en este contexto se analiza los siguientes:

2.5.2.2.1 PROVEEDORES

Los principales proveedores serán las empresas de suministros de semillas, fertilizantes, fungicidas, pesticidas, las que venden maquinaria y demás implementos necesarios para el mantenimiento del campo de golf, existen varios centros especializados donde se puede conseguir los suministros y la maquinaria, como son empresas que venden productos y maquinaria agrícola, así como empresas dedicadas a la venta de maquinaria para el mantenimiento de campos

de golf. Además para el mantenimiento de las demás áreas con las que consta el campo de golf se necesitará de proveedores de artículos de limpieza los cuales no será problema conseguir porque existen muchos en el sector.

2.5.2.2.2 CONSUMIDORES

En muchos de los clubes de golf se ha podido constatar que las personas que practican este deporte en su mayoría son hombres entre los 18 y 65 años ya sea para hacer deporte o únicamente como pasatiempo. En su mayoría son personas de clase social media alta y alta, muchos son empresarios y profesionales. Sin embargo existe una notable presencia dentro de estos clubes de niños y adolescentes quienes van a tomar clases después de la escuela o colegio por lo que en algunos de estos clubes tienen horarios especiales para ellos y en vacaciones se abren cursos vacacionales en casi todos ellos. Por lo tanto con el objeto de aprovechar un nicho de mercado y cumpliendo con el concepto de un campo de golf abierto al público en general, los servicios que se van a prestar estarán dirigidos a hombres, mujeres y niños de todas las edades.

2.5.2.2.3 COMPETIDORES

En nuestro país la creación de campos de golf privados para el público en general es nuevo, por lo que no existen competidores directos por lo menos en la provincia de Pichincha. Pero como dentro de los clientes también se considera a las personas que ya practican este deporte y que comúnmente son personas clientes de otros clubes de la provincia, por lo tanto es necesario analizar a estos clubes considerándolos como competidores indirectos debido a que todos ellos son clubes privados y entre estos se encuentran los siguientes:

ARRAYANES COUNTRY CLUB



“La Fundación Arrayanes Country Club, fue aprobada mediante acuerdo N° 01294 del 22 de octubre del 2002, del Ministerio de Bienestar Social. Está ubicado en Puembo, a solo 27 kilómetros de Quito, junto a la rivera del Río Chiche.

Arrayanes Country Club se levanta dentro de 178 hectáreas, donde se ofrece una gran variedad de servicios.

Cuenta con un campo de golf de 18 hoyos, par 71, con capacidad para 120 jugadores, tiene un cuarto de talegas la cual conserva los estándares internacionales. Tiene una amplia zona de práctica que da cabida a niños y adultos, y al final del hoyo 19 cuenta con un bar.

Otro de los servicios que presta este club es el de transporte el cual todas las tardes recorre los principales colegios de la capital y trae a los niños y jóvenes deportistas a sus clases de Golf, y a las clases de otros deportes.

Las tarifas por los servicios que prestan en el área de golf son las siguientes:

Tabla No. 2.2

USO DEL CAMPO DE GOLF CLUB ARRAYANES

CATEGORIA	DIAS	PRECIO
<i>Invitado socio activo</i>	<i>Miércoles a viernes</i>	<i>\$ 30.00</i>
	<i>Fines de semana y días feriados</i>	<i>\$ 40.00</i>
<i>Invitado socio activo 15 a 17 años</i> <i>Senior</i>	<i>Miércoles a domingo y feriados</i>	<i>\$ 15.00</i>
	<i>Segundo miércoles de cada mes</i>	<i>\$ 20.00</i>

Fuente: Arrayanes Country Club

Elaborado por: Las Autoras

Tabla No. 2.3

CLASES PARTICULARES CLUB ARRAYANES

ENTRENADOR	TIEMPO	PRECIO
Gustavo Ramos y Andrés Martínez	45 minutos	\$12,00
	30 minutos	\$10,00
	45 minutos de clases con el V1PRO	\$35,00
Willian Bolagay, Juan Simbaña y Arnulfo Ruiz	45 minutos	\$10,00
	30 minutos	\$8,00

Fuente: Arrayanes Country Club

Elaborado por: Las Autoras

Tabla No. 2.4

OTROS SERVICIOS CLUB ARRAYANES

SERVICIOS	DETALLE	PRECIO
Alquiler de bolas	30 bolas	\$1,00
Alquiler de carritos	9 hoyos	\$15,00
	18 hoyos	\$25,00
Alquiler de carritos (socios con incapacidad física permanente)	9 hoyos	\$10,00
	18 hoyos	\$15,00
Cambio de lie y loft (máquina anguladora de hierros de golf)	1 hierro	\$5,00
	Set completo	\$30,00

Fuente: Arrayanes Country Club

Elaborado por: Las Autoras

Los carritos solo se alquilan a jugadores seniors (55 años). Y en casos especiales con la autorización del Profesional.

Las bolas son alquiladas de miércoles a viernes hasta las 16h30, los fines de semana y feriados hasta las 15h30.

La casa club es de 8.000 m2 de construcción, donde sus socios cuentan con una completa infraestructura de servicios, comedores y bares, piscinas para adultos y niños, hidromasajes, vestidores, peluquerías, baños, saunas y turcos, canchas de raquet, tenis y squash, gimnasio, sala cuna, y parque infantil, área hípica con picadero cubierto y cancha de salto, entre otras.

Cuenta con guardería y diferentes comedores, los socios del club también pueden utilizar las instalaciones para celebrar acontecimientos familiares, como matrimonios y primeras comuniones, al igual que utilizan sus instalaciones para cerrar sus negocios, organizar seminarios para sus ejecutivos o atender a los socios y amigos de sus empresas.”⁶⁹

QUITO TENIS Y GOLF CLUB



“El Quito Tennis y Golf Club fundado el 3 de octubre de 1947, es origen de la fusión del Quito Tennis Club (fundado el 20 de enero de 1920) y del Quito Golf Club (fundado el 18 de marzo de 1930). Está ubicado en Quito en la Urb. El Condado Av. A N73-

154 y calle B (Entrada de Socios).

Es miembro de “The Finest Golf Clubs” y está catalogado como uno de los 100 mejores clubes en el mundo.

Para el servicio y comodidad de sus socios e invitados, el club cuenta con las siguientes instalaciones:

- 15 centros de consumo.

⁶⁹ www.arrayanes.com

- 170 pesebreras, un picadero cerrado, dos canchas de arena, una cancha de césped, un elíptico, un paddock y dos círculos de desprendimiento para trabajar con los caballos sin jinete, almacén hípico, bodegas de forraje y atalaje, veterinaria y taller de herraje.
- Centro deportivo y social “LACEDE”, espacio para eventos ecuestres y espectáculos múltiples con capacidad para 3.000 personas sentadas.
- 20 canchas de tenis de arcilla; de las cuales cuatro son cubiertas, iluminadas y con graderíos para 3.000 personas.
- Servicio de encoradas de raquetas.
- Almacén de artículos deportivos.
- Sala de presidencia.
- Campo de golf de 18 hoyos, par 72, con una extensión de 7.400 yardas. Incluye cancha de prácticas, carros de golf y seis profesionales de golf.
- Clases dirigidas con profesionales especializados.
- Tres canchas de indor fútbol (iluminadas), cuatro de voley y una cancha de uso múltiple.
- Una cancha de paint ball.
- Estacionamientos (principal, norte, sur, hípico) para 700 vehículos.
- Gimnasio con áreas completas de pesas, aeróbicos y pilates.
- Locker damas, caballeros y juveniles.
- Salas de masajes.
- Baños saunas, turcos e hidromasajes.
- Oratorio.
- Parque para recreación infantil, con teatro, pista de patinaje y varios juegos al aire libre.
- Peluquería para damas y caballeros.
- Piscina al aire libre.
- Piscina semiolímpica cerrada.
- Pista de bicicrós.
- Sala de Internet.
- Sala de lectura.

- Sala de ping-pong.
- Sala pequeña de cine.
- Salas de billa y billar.
- Salón de bridge y ajedrez.
- Tres amplios y elegantes salones en los cuales se atienden banquetes de hasta para 1.750 personas.
- Seis canchas de squash y dos de raquet.
- Unidad médica.

En cuanto a las instalaciones del el área de golf, esta es una de las más concurridas por parte de los socios e invitados. Cuenta con su propio Restaurante “Hoyo 19” con capacidad para 150 personas, su campo de golf consta de 18 hoyos con capacidad para 200 jugadores en torneos nacionales, 2 Putting Greens una Zona de Práctica, 2 Chipping Greens, 16 carros eléctricos de golf, un cuarto de talegas para 800 equipos.

Tabla No. 2.5

HORARIOS DE ATENCIÓN QUITO TENIS Y GOLF CLUB

HORARIO	AREA	DIAS
08h30 a 17h00	secretaría de golf	martes a sábado y feriados
06h30 a 18:00	Talegas	martes a domingo y feriados
06h30 a 17h00	cancha de práctica	martes a domingo y feriados
06:30 a 14h00	caddie master	martes a viernes
06:30 a 18h00	caddie master	sábados y domingos y feriados
15:30 a 17:30	escuela de golf	martes a viernes
07:00 a 15:00	clases particulares	martes a domingos y feriados

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Quito Tenis y Golf Club

Tabla No. 2.6

USO DEL CAMPO DE GOLF Y OTROS SERVICIOS QUITO TENIS Y GOLF CLUB

SERVICIO	DETALLES	PRECIO
<i>Uso del campo de golf</i>	<i>Invitado</i>	<i>\$30,00 + IVA</i>
<i>Alquiler carros de golf</i>	<i>9 hoyos</i>	<i>\$10,50 + IVA</i>
	<i>18 hoyos</i>	<i>\$17,50 + IVA</i>
<i>Alquiler bolas</i>	<i>120 bolas</i>	<i>\$1,70 + IVA</i>
	<i>80 bolas</i>	<i>\$1,50 + IVA</i>
	<i>40 bolas</i>	<i>\$1,00 + IVA</i>
	<i>20 bolas</i>	<i>\$0,50 + IVA</i>

*Fuente: Quito Tenis y Golf Club
Elaborado por: Las Autoras*

Tabla No. 2.7

COSTOS ESCUELA QUITO TENIS Y GOLF CLUB

	Costo Mes
<i>Principiante</i>	<i>30.00</i>
<i>Intermedio</i>	<i>50.00</i>
<i>Avanzado</i>	<i>60.00</i>

*Fuente: Quito Tenis y Golf Club
Elaborado por: Las Autoras*

Parámetros de Clasificación de Nivel

- **Principiante** Jugador que se inicia en el juego de golf
- **Intermedio** Jugador que juega la gira no cumple las marcas puestas por la Federación + 5, pero tiene ya los fundamentos necesarios de golf

- **Avanzado** Jugador que juega la gira y cumple las marcas puestas por la Federación + 5 puntos.”⁷⁰

Tabla No. 2.8

CLASES PARTICULARES QUITO TENIS Y GOLF CLUB

HORARIO	PROFESOR	DURACION CLASE	VALOR	OBSERVACION
07h00 a 15h00	<i>Luis Roberto Falaschini</i>	<i>Media Hora</i>	<i>10,00</i>	<i>Contactarse con el Profesor de Golf (099809299) Ext. 2401-2529</i>
		<i>Una Hora</i>	<i>15,00</i>	
07h00 a 15h00	<i>Alcibiades Castellanos</i>	<i>Media Hora</i>	<i>10,00</i>	<i>Contactarse con el Profesor de Golf (097644801) Ext. 2401-2529</i>
		<i>Una Hora</i>	<i>15,00</i>	
07h00 a 15h00	<i>Fernando Ramos</i>	<i>Media Hora</i>	<i>10,00</i>	<i>Contactarse con el Profesor de Golf 099919695) Ext. 2401-2529</i>
		<i>Una Hora</i>	<i>15,00</i>	
07h00 a 15h00	<i>Carlos Coradini</i>	<i>Media Hora</i>	<i>10,00</i>	<i>Contactarse con el Profesor de Golf (098561171) Ext. 2401-2529</i>

*Fuente: Quito Tenis y Golf Club
Elaborado por: Las Autoras*

CLUB LOS CHILLOS



“El Club los Chillos fundado en el año de 1979, Tiene un total de 17 hectáreas, dentro de las cuales el campo de Golf ocupa un total de 10 hectáreas de extensión, conformado por 9 hoyos y un par de cancha de 72, es un campo de precisión con una distancia de 6330 yardas.

⁷⁰ www.qtgc.com

Tiene 11 lagos, un campo de práctica y greenes de 400mts2 aproximadamente, y con capacidad para 100 jugadores. Está ubicado a 30 Km. de la capital Quito, en el Valle de Los Chillos, Urbanización Club los Chillos - Avenida de las Rosas 11-22.

Es una zona de alta densidad de residentes de clase media/alta y con una notable presencia tanto de residencias, de oficinas como de áreas comerciales en el radio de 8 km.

Posee un entorno de montañas y bosques y un paisaje muy agradable. Ubicado a 2.600 mts sobre el nivel del mar su clima es de 18 grados centígrados como promedio.

El Club dispone de un profesional, una escuela para niños, clases para aprendizaje y perfeccionamiento durante todo el tiempo. Realiza torneos internos de ranking y participa en torneos nacionales. Es un Club asociado a la Federación Ecuatoriana de Golf que cuenta con 140 jugadores registrados.

El Club cuenta además con las siguientes áreas:

- Parqueadero, recepción, proshop, oficinas y hall de entrada.
- Área húmeda separada para damas y caballeros con baño de vapor, seco, lockers, duchas, sala de masaje, sala de belleza, piscina para adultos y otra para niños.
- Cocina para restaurante, cocina para cafetería, área de parrilla.
- 7 canchas de tenis abiertas y 3 canchas cubiertas con iluminación.
- 2 canchas de ráquet y 1 de squash, mesa de ping-pong y fútbolín.
- Gimnasio perfectamente equipado, con área de gimnasia formativa.
- Club hípico con picadero, área de salto, pesebreras y casa de hacienda.
- Espacios para eventos culturales y sociales.

Dentro de sus instalaciones se prestan servicios de:

1. Escuelas formativas en todos los deportes que se practican en el Club, con instructores profesionales y de reconocida trayectoria.
2. Clases particulares y entrenamiento personalizado que incluye a un profesional en nutrición.
3. Espacios para promover eventos empresariales y sociales como: seminarios, talleres, reuniones de ejecutivos, torneos corporativos, lanzamiento de productos, matrimonios, primeras comuniones, cumpleaños, espectáculos, etc.
4. Espacios para promover auspicios y venta de publicidad.”⁷¹

Los precios por los servicios que se prestan dentro del área de golf son los siguientes:

Tabla No. 2.9

CLASES PARTICULARES CLUB LOS CHILLOS

CATEGORIA	TIEMPO	PRECIO
<i>Socio</i>	<i>45 minutos</i>	<i>\$10,00</i>
<i>Invitado</i>	<i>45 minutos</i>	<i>\$15,00</i>

Fuente: Club Los Chillos
Elaborado por: Las Autoras

Los invitados pagan un valor de \$10,00 más por concepto de entrada.

⁷¹ clubloschillos.com

Tabla No. 2.10

USO DEL CAMPO DE GOLF Y OTROS SERVICIOS CLUB LOS CHILLOS

SERVICIOS	DETALLE	PRECIO
Uso del campo de golf	<i>Por persona</i>	\$28,00 + IVA
Alquiler de bolas de práctica	<i>50 bolas</i>	\$1,00
Alquiler de equipo	<i>Incluye 10 bolas y 15 tees</i>	\$15,00

*Fuente: Club Los Chillos
Elaborado por: Las Autoras*

LOS CERROS CLUB DE GOLF



”Los Cerros Club de Golf fue una idea mentalizada por un grupo de soñadores en contar con un lugar rodeado de la armonía y la paz que brinda la naturaleza en comunión con las comodidades de la vida moderna, así nació este club el 6 de julio de 1992 en un paradisíaco

sitio del Valle de los Chillos a 30 minutos de la ciudad de Quito, en la Juan Salinas s/n - Sector Selva Alegre Sangolquí. A una altura promedio de 2650 metros sobre el nivel del mar. Los Cerros tiene una extensión de más de 84 hectáreas (840.000 metros cuadrados, con servicios). La casa club con un área construida de más de 1.500 metros cuadrados, con enseres, equipamiento completo de cocina y bar, así como el comedor con su utilería y vituallas para atención. La casa de juveniles, el cuarto de talegas, los talleres y las bodegas (con aproximadamente 950 metros cuadrados) son otras construcciones a considerarse. El campo de golf cuenta con 18 hoyos, par 72, con capacidad para 130 jugadores, el horario de atención es de 06:30 a 18:00.

Los Cerros Club de Golf ha tenido el privilegio de ser sede de varios eventos deportivos internacionales y nacionales en diferentes categorías y modalidades: abiertos nacionales, invitacionales de carácter internacional y campeonatos

sudamericanos como el sudamericano prejuvenil de 1997 y bolivarianos pre senior y senior. El Club es miembro activo de la Federación Ecuatoriana de Golf, ente rector del deporte en el país y su representante a nivel internacional. Los socios senior damas y caballeros se encuentran afiliados a la Federación de Golfistas Senior del Ecuador y participan activamente en torneos nacionales e internacionales. Los socios juveniles del Club son activos participantes en las giras organizadas por los principales de la Federación.”⁷²

Los precios a pagar por la utilización del campo de golf y otros servicios son los siguientes:

Tabla No. 2.11

CLASES PARTICULARES Y USO DEL CAMPO DE GOLF CLUB LOS CERROS

SERVICIOS	DETALLE	PRECIO
Uso del campo de golf Clases	Invitado (una vez al mes)	\$35,00
	Profesor titular (30 minutos)	\$15,00
	Ayudantes (30 minutos)	\$10,00

Fuente: Club Los Cerros
Elaborado por: Las Autoras

COUNTRY CLUB FAE



“En el año de 1959 a las cuatro de la tarde en el Casino del Grupo Aéreo Quito, constituidos en Asamblea General Extraordinaria todos los Oficiales Profesionales de Aviación, en servicio activo y los oficiales asimilados con cinco o más años de servicio ininterrumpido, en calidad de Socios del Club Social y Deportivo de Oficiales de la Fuerza Aérea Ecuatoriana, acordaron suscribir el Acta

⁷² www.clubloscerros.com

de Fundación de la expresada entidad, dando inicio a lo que hoy es el Country Club de la Fuerza Aérea Ecuatoriana. El Club está ubicado en la ciudad de Quito, Av. Galo Plaza Laso s/n y Capitán Ramos.

Dentro de sus instalaciones el Country Club FAE cuenta con un campo de golf de 9 hoyos, el par de la cancha de golf es de 36, con capacidad para 72 jugadores y cuenta con un entrenador, la atención es de domingo a domingo y feriados de 06h00 a 18h00.

El cobro por la utilización del campo de golf y otros servicios dentro del área es la siguiente:

Tabla No. 2.12

CLASES PARTICULARES COUNTRY CLUB FAE

CATEGORÍA	TIEMPO	PRECIO
<i>Socio</i>	<i>45 minutos</i>	<i>\$5,00</i>
<i>Invitado</i>	<i>45 minutos</i>	<i>\$10,00</i>

Fuente: Country Club FAE
Elaborado por: Las Autoras

Tabla No. 2.13

USO DE LA CANCHA COUNTRY CLUB FAE

DIAS	HOYOS	PRECIO
<i>Lunes a viernes</i>	<i>9</i>	<i>\$10</i>
	<i>18</i>	<i>\$15</i>
<i>Sábado, domingo y feriados</i>	<i>9 y 18</i>	<i>\$20</i>

Fuente: Country Club FAE
Elaborado por: Las Autoras

Estos valores son pagados únicamente por los invitados los socios no pagan ningún valor por la utilización de la cancha.

Tabla No. 2.14

OTROS SERVICIOS COUNTRY CLUB FAE

<i>ALQUILER</i>	<i>UNIDADES</i>	<i>PRECIO</i>
<i>bolas de práctica</i>	<i>50 bolas</i>	<i>\$1,00</i>
<i>equipo de golf</i>	<i>1 equipo</i>	<i>\$10,00</i>

Fuente: Country Club FAE
Elaborado por: Las Autoras

Además cuenta con siguientes áreas deportivas y sociales:

- 9 Canchas de Tenis reglamentarias de arcilla, con dos instructores.
- 4 Canchas de Indorfútbol reglamentarias de césped.
- 4 Canchas de vóley de polvo de ladrillo.
- 1 Cancha de Basketball de cemento.
- 1 Sala de Bolos, la que también dispone de karaoke y mesas de billar.
- 1Gimnasio equipado con máquina multifuerza, bicicletas estáticas, caminadoras, entre otros implementos.
- 1Sala de Squash reglamentaria.
- Cuenta con varios salones, discoteca, asadero, bar
- Cuenta con piscina, sauna, turco, hidromasaje
- Varios juegos infantiles, columpios.
- Parqueaderos.”⁷³

⁷³ www.countryclubfae.com

2.5.3 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

2.5.3.1 PROPÓSITO

Lo que se pretende lograr con el estudio de investigación de mercado, una vez realizado el análisis de los factores que influenciaran en el proyecto es conocer el comportamiento del mercado objetivo ante la implementación de un campo de golf abierto para el público en general. En consecuencia lo que se pretende es determinar si existe el interés en la creación de este nuevo campo de golf.

2.5.3.2 OBJETIVO

El establecimiento de los objetivos relacionados con la demanda constituye uno de los puntos importantes dentro de la investigación de mercado, ya que estos nos van a ayudar a orientar el estudio a realizar.

General

Comprender el comportamiento del mercado objetivo hacia el servicio que se ofrece.

Específicos

- Conocer el perfil de los clientes que harán uso de las instalaciones.
- Evaluar el nivel de aceptación de un campo de golf abierto al público en general.
- Conocer los servicios adicionales que los clientes consideren que la cancha de golf debe tener.

- Conocer la frecuencia y los lugares de mayor concurrencia para la práctica del golf.
- Averiguar acerca del nivel de uso que tienen los campos de golf de la competencia.
- Conocer la posible frecuencia de visita al campo de golf.
- Determinar la aceptación del público en cuanto a la ubicación del campo de golf.
- Determinar un nivel de precios para el servicio.

2.5.3.3 DETERMINACIÓN DE FUENTES DE INFORMACIÓN

2.5.3.3.1 FUENTES DE INFORMACIÓN PRIMARIA

Esta información provendrá de las encuestas, de las que se obtendrán los resultados que validarán la realización de este proyecto, además de las preferencias de los consumidores.

2.5.3.3.2 FUENTES DE INFORMACIÓN SECUNDARIA

Las fuentes de información secundaria serán los datos estadísticos del INEC y además se utilizara la información obtenida en el internet relacionada al ámbito del golf.

2.5.3.4 DETERMINACIÓN DEL UNIVERSO

2.5.3.4.1 SELECCIÓN DE LA TÉCNICA DE MUESTREO

Las técnicas de muestreo se clasifican en:

Probabilístico: Cada elemento de la población tiene una oportunidad probabilística fija de ser seleccionado para la muestra.⁷⁴

No Probabilístico: No se utilizan procedimientos de selección por casualidad. En su lugar se basa en el juicio personal del investigador.⁷⁵

La técnica que se escogió es la no probabilística y dentro de esta el muestreo por juicio, ya que este tipo de muestreo permite seleccionar a los elementos que se incluirán en la muestra porque son representativos de la población de interés. Se escogió este tipo de muestreo porque permite llegar con mayor facilidad al segmento al que está orientada la investigación.

2.5.3.4.2 SELECCIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

La determinación del tamaño de la muestra se realiza por procedimientos estadísticos y depende de:

- Tamaño de la población: Finita o Infinita
- Nivel de Confianza: Z
- Varianza: P y Q
- Error: e

Para la presente investigación de mercados se ha tomado en consideración la siguiente fórmula que corresponde a una población infinita o desconocida. La razón por la cual se la utilizo es porque la población no ha podido ser definida debido a la falta de información.

Donde:

Z= 2

$$n = \frac{Z^2 P \times Q}{e^2}$$

⁷⁴ Investigación de Mercados; Malhotra Narres, 2da edición, Prentice Hall

⁷⁵ Investigación de Mercados; Malhotra Narres, 2da edición, Prentice Hall

$$P= 0,5$$

$$Q= 0,5$$

$$e= 0,05$$

$$n = \frac{(2)^2 \times (0.5)(0.5)}{(0.05)^2} = 400$$

Para determinar el número de encuestas se trabajó con un nivel de confianza del 95,5%, representado por el estadístico $Z=2$ que se lo encuentra en la tabla de distribución normal; un P y Q de 0.5 que permite obtener mayor varianza y un margen de error del 5%. Esto arroja un total de 400 encuestas a ser realizadas.

2.5.3.4.3 DISEÑO DEL CUESTIONARIO



UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

ESCUELA DE ESTADISTICA Y FINANZAS

CARRERA DE FINANZAS

ENCUESTA



Saludos, soy estudiante de la UCE y estoy haciendo una encuesta para mi tesis de graduación, la siguiente encuesta, tiene por objetivo, comprender el comportamiento del mercado hacia el establecimiento de un campo de golf para el público en general.

Por tal motivo, por favor concédame unos minutos de su tiempo ya que su opinión es muy valiosa e importante, la misma que únicamente será utilizada con fines de estudio de mercado.

Datos Generales

Sexo:

Masculino

☐

Femenino

☐

Sector donde vive:

Quito

☐

Valles

☐

(indique donde) _____

Indique su rango de edad:

Entre 15 y 30 años

☐

Más de 60 años

☐

Entre 31 y 45 años

☐

Entre 46 y 60 años

☐

1. ¿Practica algún deporte?

Si

☐

No

☐

Si su respuesta es "no" termina la encuesta.

2. ¿Practica el golf?

Si

☐

No

☐

Si su respuesta es "si" pase a la pregunta 4

Si su respuesta es "no" pase a la siguiente pregunta.

3. ¿Le gustaría practicar el golf?

Si

☐

No

☐

Si su respuesta es "si" pase a la pregunta 6

Si su respuesta es "no" termina la encuesta.

4. ¿Con que frecuencia practica este deporte?

1 vez a la semana

☐

4 o más veces a la semana

☐

2 veces a la semana

☐

otros (especifique) _____

3 veces a la semana ☐

5. ¿En qué lugar lo practica?

Club ☐

Otros (especifique) _____

6. ¿Estaría dispuesto a practicar este deporte en un campo de golf en donde no tenga que pagar membresías y este abierto para el público en general?

Si ☐ No ☐

Si su respuesta es "no" termina la encuesta.

7. ¿Con que frecuencia estaría dispuesto a usar este nuevo campo de golf?

1 vez a la semana ☐ 4 o más veces a la semana ☐

2 veces a la semana ☐ otros (especifique) _____

3 veces a la semana ☐

8. ¿En qué horario asistiría a practicar este deporte en el nuevo campo de golf?

Martes a Viernes Fines de semana

Mañana ☐ Mañana ☐

Tarde ☐ Tarde ☐

9. ¿Hasta cuanto estaría dispuesto a pagar por el uso del campo de golf (18 hoyos)?

Hasta 15 dólares ☐

Entre 16 y 20 dólares ☐

Entre 21 y 30 dólares ☐

Más de 31 dólares ☐

10. Según la importancia califique del 1 al 4 siendo 1= Muy importante, 2= Importante, 3= Poco importante, 4= nada importante, ¿Qué factores considera al momento de escoger un lugar para practicar este deporte?

Factores	1	2	3	4
Ubicación (acceso al lugar)				
Precio				
Servicio adicionales (bar, vestidores, otros)				
Comodidad de las instalaciones				
Espacio para parqueo				
Seguridad				

11. ¿Cuál o cuáles de los siguientes servicios que brinde el complejo, usted junto con sus familiares y amigos le gustaría usar?

- | | |
|---------------------------|--------------------------|
| Escuela de golf | <input type="checkbox"/> |
| Campeonatos de golf | <input type="checkbox"/> |
| Hospedaje | <input type="checkbox"/> |
| Restaurant | <input type="checkbox"/> |
| Eventos sociales | <input type="checkbox"/> |
| Otros (especifique) _____ | |

12. ¿Estaría dispuesto ir a Amagaña a practicar el golf y poder disfrutar de los servicios antes mencionados?

Si ☐ No ☐

Muchas gracias por su atención.

2.5.3.5 PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

La realización de la investigación estuvo a cargo de las autoras del proyecto; este factor reduce el riesgo de obtener respuestas falsas o mal obtenidas pues conocen todos los aspectos a investigar y la información que el proyecto requiere obtener.

Debido a que para el desarrollo de la investigación se usó un muestreo por juicio la encuesta se realizó en los siguientes sectores donde se estableció que se puede acceder al grupo objetivo como son: dos clubes de golf, zonas bancarias en la ciudad de Quito, y dos centros comerciales de las parroquias de Sangolquí y San Rafael.

El período en que se realizó las encuestas fue en Marzo/19/2011 a Marzo 26/2011.

Descripción de la codificación del cuestionario:

- Para las preguntas nominales la codificación será:
SI = 1 NO = 2
- Las preguntas ordinales se codificará por números enteros (de acuerdo al número de opciones).
- Lo mismo se aplicará para las preguntas de intervalo.

2.5.3.6 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

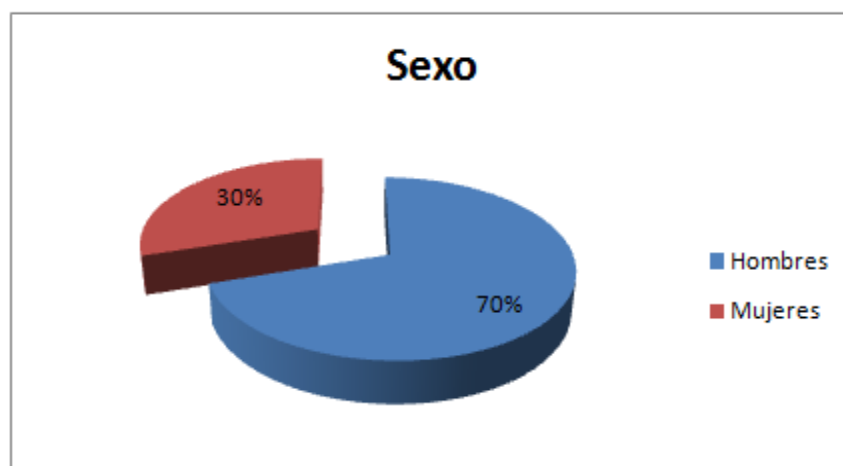
Datos Generales

Tabla No. 2.15

Sexo		
RESPUESTA	PERSONAS	PORCENTAJE
Hombres	280	70.00
Mujeres	120	30.00
TOTAL	400	100.00

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de mercado

Gráfico No. 2.2



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de mercado

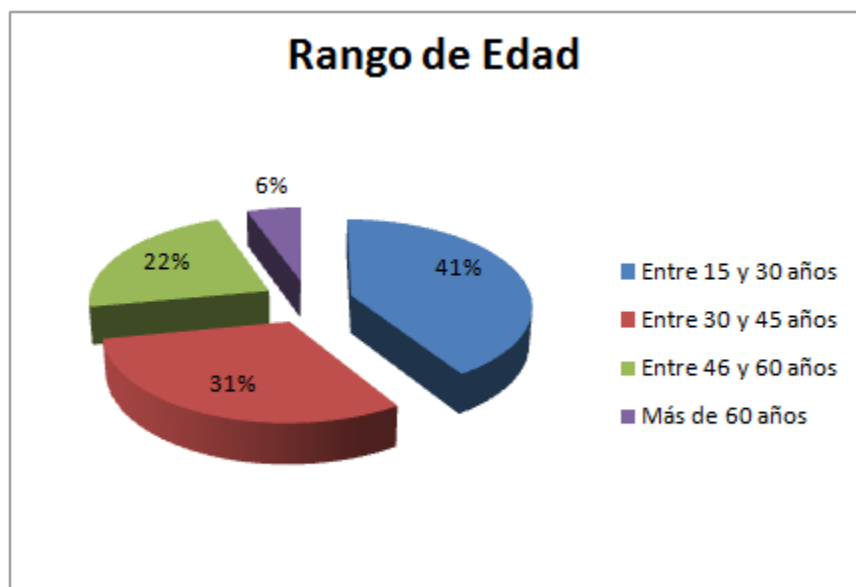
Los resultados determinaron que el 70% de las personas que contestaron la encuesta el 70% son hombres y el 43% son mujeres.

Tabla No. 2.16

Rango de Edad		
RESPUESTA	PERSONAS	PORCENTAJE
Entre 15 y 30 años	164	0.41
Entre 30 y 45 años	124	0.31
Entre 46 y 60 años	90	0.23
Más de 60 años	22	0.06
TOTAL	400	1.00

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de mercado

Gráfico No. 2.3



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de mercado

Dentro del grupo de encuestados se puede observar que la mayoría de personas que practican golf se encuentra en un rango de edades que va desde los 15 y 30

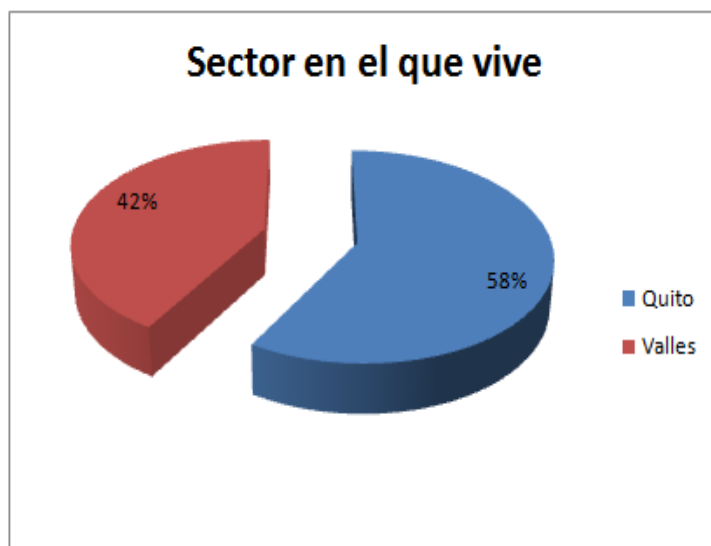
años que representan un 41% de la muestra, seguido por un 31% que se encuentra en edades que van desde los 31 a 45 años . Los rangos representados por personas mayores a 46 años abarcan un 28%.

Tabla No. 2.17

Sector en el que vive		
RESPUESTA	PERSONAS	PORCENTAJE
Quito	234	58.50
Valles	166	41.50
TOTAL	400	100.00

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de mercado

Gráfico No. 2.4



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de mercado

Se evidencia que un 58% de los encuestados viven en la ciudad de Quito y un 42% mencionó que vive en los Valles (Valles de los Chillos, Cumbayá, Tumbaco).

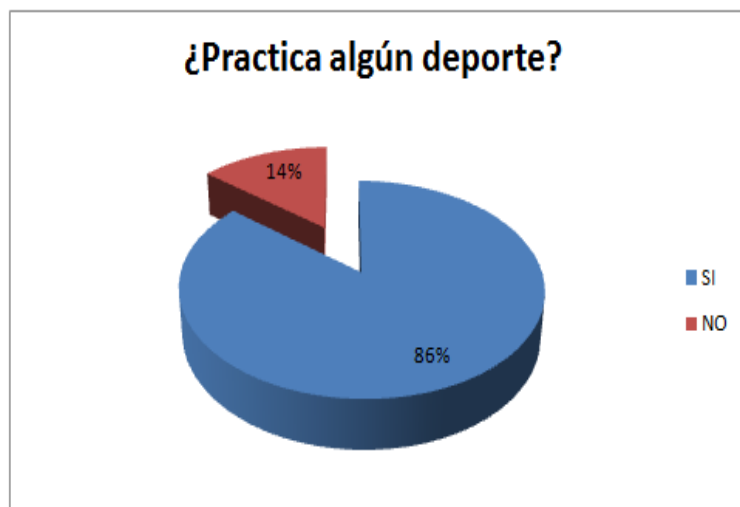
Pregunta No. 1

Tabla No. 2.18

¿Practica algún deporte?		
RESPUESTA	PERSONAS	PORCENTAJE
SI	344	86.00
NO	56	14.00
TOTAL	400	100.00

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de mercado

Gráfico No. 2.5



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de mercado

En esta pregunta se puede observar que el 86% de los encuestados practican algún deporte, en tanto que el 14% no lo practica.

Pregunta No.2

Tabla No. 2.19

¿Practica el golf?		
RESPUESTA	PERSONAS	PORCENTAJE
SI	180	52.33
NO	164	47.67
TOTAL	344	100.00

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de mercado

Gráfico No. 2.6



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de mercado

Dentro de las personas que en la pregunta anterior contestaron que practicaban un deporte, el 52% de los encuestados respondió que practican el golf, mientras que el 48% no lo practican.

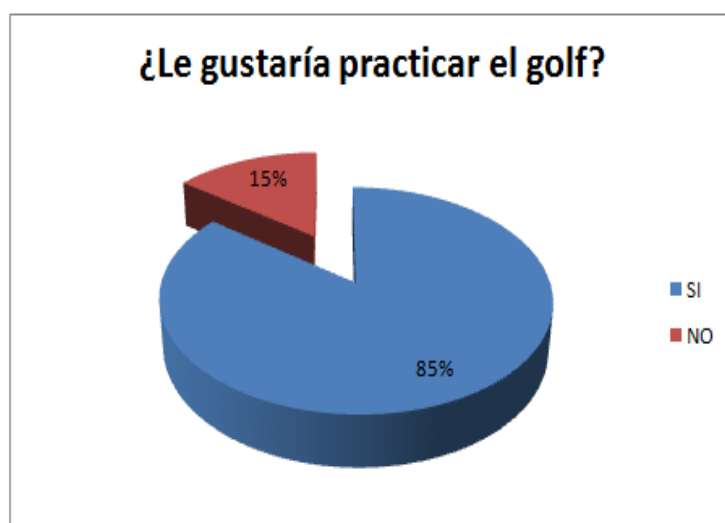
Pregunta No. 3

Tabla No. 2.20

¿Le gustaría practicar el golf?		
RESPUESTA	PERSONAS	PORCENTAJE
SI	140	85.37
NO	24	14.63
TOTAL	164	100.00

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de mercado

Gráfico No. 2.7



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de mercado

Dentro del grupo de encuestados que respondieron que no practicaban el golf el 85% de personas respondieron que si les gustaría practicar el golf y estas personas serian clientes potenciales, mientras que el 15% restante respondieron que no.

Pregunta No. 4

Tabla No. 2.21

Con que frecuencia practica este deporte?		
RESPUESTA	PERSONAS	PORCENTAJE
1 vez a la semana	52	28.89
2 veces a la semana	68	37.78
3 veces a la semana	40	22.22
4 o mas veces a la semana	18	10.00
otros	2	1.11
TOTAL	180	100.00

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de mercado

Gráfico No. 2.8



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de mercado

En el grupo de encuestados que practican el golf el 38% lo practica 2 veces a la semana, seguido del 29% de lo practican 1 vez a la semana.

Pregunta No. 5

Tabla No. 2.22

¿En que lugar lo practica?		
RESPUESTA	PERSONAS	PORCENTAJE
Clubes	176	0.98
Otros (especifique)	4	0.02
TOTAL	180	1.00

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de mercado

Gráfico No. 2.9



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de mercado

Del total de encuestados que practica el golf el 98% practica este deporte en los clubes privados y el 2% en otros lugares.

Pregunta No. 6

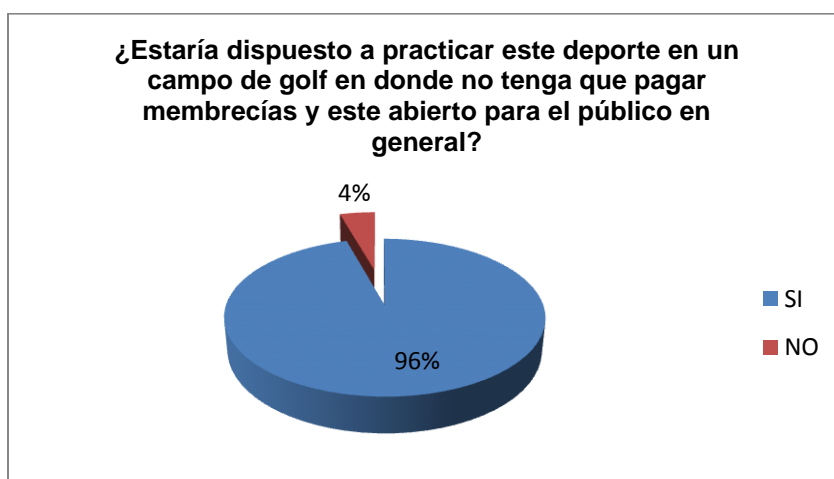
Tabla No. 2.23

¿Estaría dispuesto a practicar este deporte en un campo de golf en donde no tenga que pagar membrecías y este abierto para el público en general?		
RESPUESTA	PERSONAS	PORCENTAJE
SI	306	0.96
NO	14	0.04
TOTAL	320	1.00

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Investigación de mercado

Gráfico No. 2.10



Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Investigación de mercado

Del total de los encuestados que practican el golf y los que no lo practican y les gustaría practicar este deporte, el 96% está dispuesto a practicar el golf en un campo en donde no tenga que pagar membrecías y este abierto para el público en general, en tanto que el 4% restante no lo haría.

Por lo que el mercado objetivo está comprendido en el 96% de personas que respondieron si en esta pregunta.

Pregunta No. 7

Tabla No. 2.24

¿Con que frecuencia estaría dispuesto a usar este nuevo campo de golf?		
RESPUESTA	PERSONAS	PORCENTAJE
1 vez a la semana	86	28.10
2 veces a la semana	144	47.06
3 veces a la semana	48	15.69
4 o mas veces a la semana	28	9.15
TOTAL	306	100.00

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Investigación de mercado

Gráfico No. 2.11



Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Investigación de mercado

Del total de encuestados que les gustaría usar el nuevo campo de golf el 47% lo usaría 2 veces a la semana, seguido del 28% que estaría dispuesto a hacerlo 1 vez a la semana.

Pregunta No. 8

Tabla No. 2.25

¿En que horario asistiría a practicar este deporte en el nuevo campo de golf?		
RESPUESTA	PERSONAS	PORCENTAJE
Martes a Viernes (Mañana)	70	0.49
Martes a Viernes (Tarde)	52	0.36
Fines de Semana(Tarde)	58	0.40
Fines de Semana(Mañana)	126	0.88
TOTAL	306	2.13

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de mercado

Gráfico No. 2.12



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de mercado

Para poder conocer en qué horas del día los encuestados estarían dispuestos a asistir al campo de golf se incluyó esta pregunta, la cual arrojó como resultados que un 41% del total de los encuestados que usarían el nuevo campo de golf,

están dispuestos a asistir los fines de semana en la mañana, mientras que un 24% lo harían de martes a viernes en la mañana. Los resultados demuestran que estos horarios, serán los de mayor demanda, por lo que para los demás horarios será necesario aplicar estrategias que permitan mantener ocupado el campo en horarios de menor demanda.

Pregunta No. 9

Tabla No. 2.26

¿Hasta cuanto estaría dispuesto a pagar por el uso del campo de golf?		
RESPUESTA	PERSONAS	PORCENTAJE
Hasta 15 dólares	170	55.56
Entre 16 y 20 dólares	90	29.41
Entre 21 y 30 dólares	38	12.42
Más de 31 dólares	8	2.61
TOTAL	306	100.00

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Investigación de mercado

Gráfico No. 2.13



Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Investigación de mercado

Con respecto a la disponibilidad de pago hacia el servicio que será ofrecido se puede observar que un 56% estaría dispuesto a pagar hasta USD \$15,00 por el uso del campo de golf, mientras que un 29% pagaría entre USD \$16,00 y USD\$20,00.

Pregunta No. 10

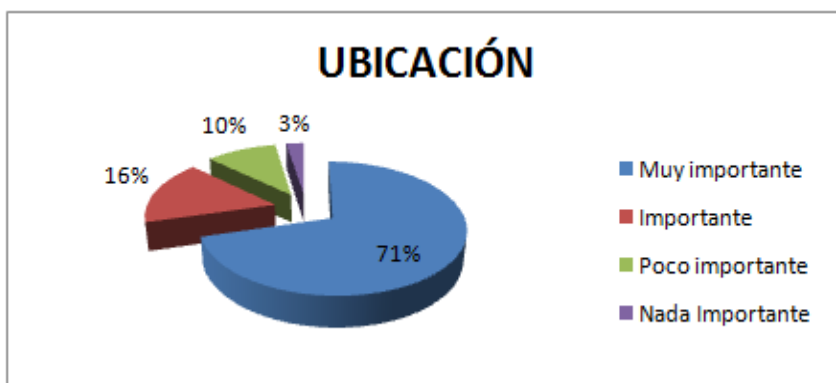
Tabla No. 2.27

UBICACION

Prioridad	Personas	Porcentaje
Muy importante	216	70.59
Importante	50	16.34
Poco importante	32	10.46
Nada Importante	8	2.61
TOTAL	306	100.00

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de mercado

Gráfico No. 2.14



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de mercado

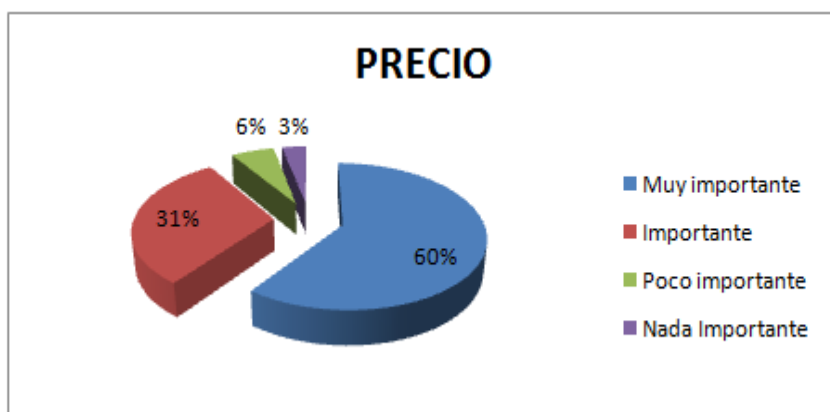
Tabla No. 2.28

PRECIO

Prioridad	Personas	Porcentaje
Muy importante	184	60.13
Importante	94	30.72
Poco importante	18	5.88
Nada Importante	10	3.27
TOTAL	306	100.00

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de mercado

Gráfico No. 2.15



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de mercado

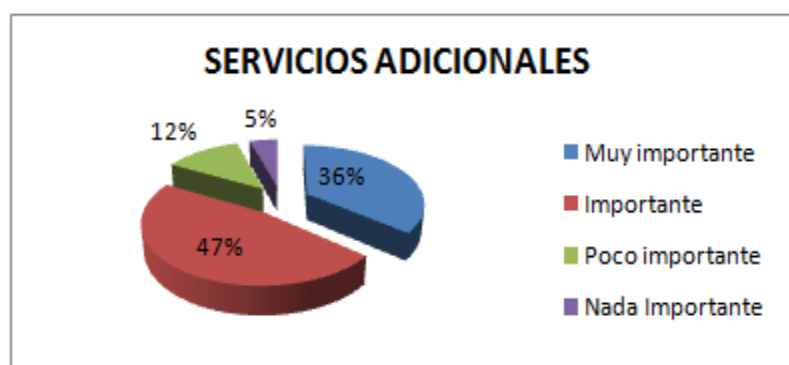
Tabla No. 2.29

SERVICIOS ADICIONALES

Prioridad	Personas	Porcentaje
Muy importante	110	35.95
Importante	144	47.06
Poco importante	38	12.42
Nada Importante	14	4.58
TOTAL	306	100.00

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de mercado

Gráfico No. 2.16



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de mercado

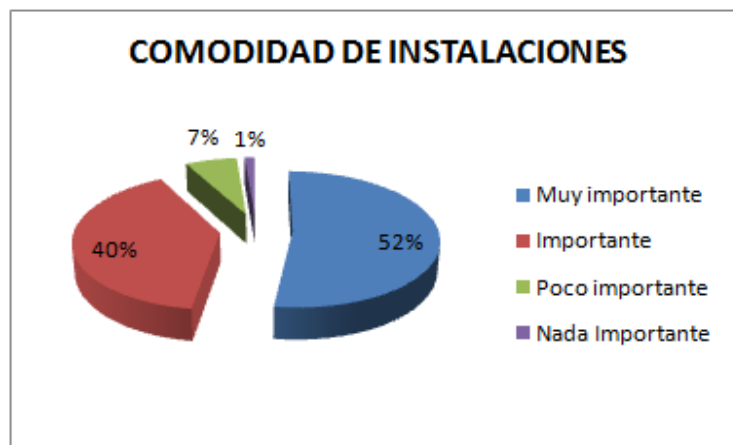
Tabla No. 2.30

COMODIDAD DE INSTALACIONES

Prioridad	Personas	Porcentaje
Muy importante	160	52.29
Importante	122	39.87
Poco importante	20	6.54
Nada importante	4	1.31
TOTAL	306	100.00

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de mercado

Gráfico No. 2.17



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de mercado

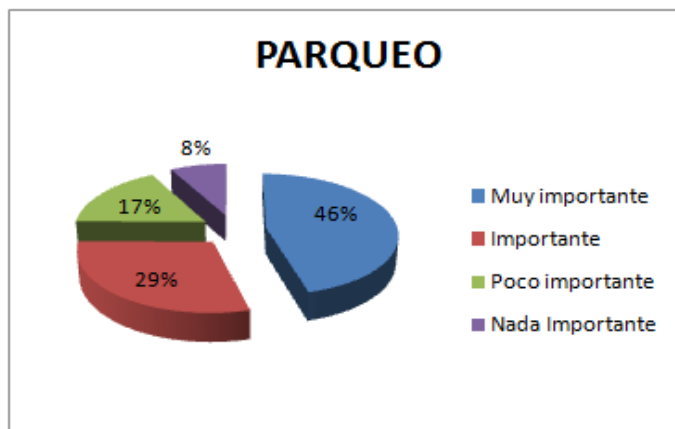
Tabla No. 2.31

PARQUEO

Prioridad	Personas	Porcentaje
Muy importante	140	45.75
Importante	90	29.41
Poco importante	52	16.99
Nada Importante	24	7.84
TOTAL	306	100.00

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de mercado

Gráfico No. 2.18



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de mercado

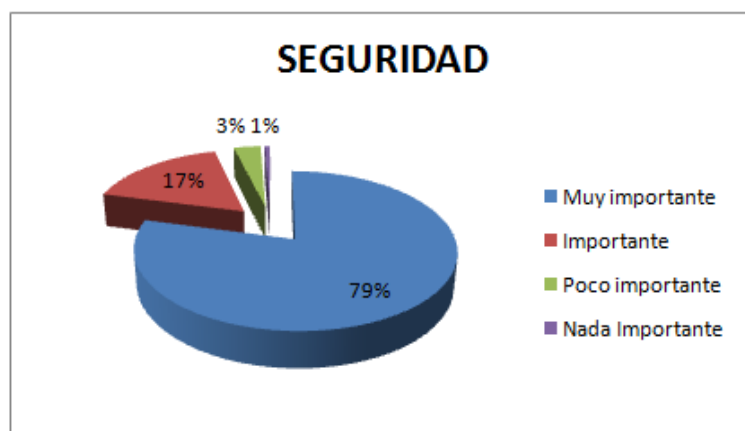
Tabla No. 2.32

SEGURIDAD

Prioridad	Personas	Porcentaje
Muy importante	242	79.08
Importante	52	16.99
Poco importante	10	3.27
Nada Importante	2	0.65
TOTAL	306	100.00

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de mercado

Gráfico No. 2.19



Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Investigación de mercado

La siguiente pregunta se la consultó para conocer cuáles son los factores más importantes que los encuestados consideran al momento de escoger un lugar para practicar el deporte de su preferencia (golf), y como resultados se obtuvo que los más importantes son la seguridad de las instalaciones con un 79%, seguida de la ubicación con un 71%, el precio con 60%, comodidad de las instalaciones con 52%, servicios adicionales 47% y parqueo con 29%; los últimos tres factores tienen una menor incidencia pero esto no significa que no deban ser tomados en cuenta a la hora de implementar el campo de golf.

Pregunta No. 11

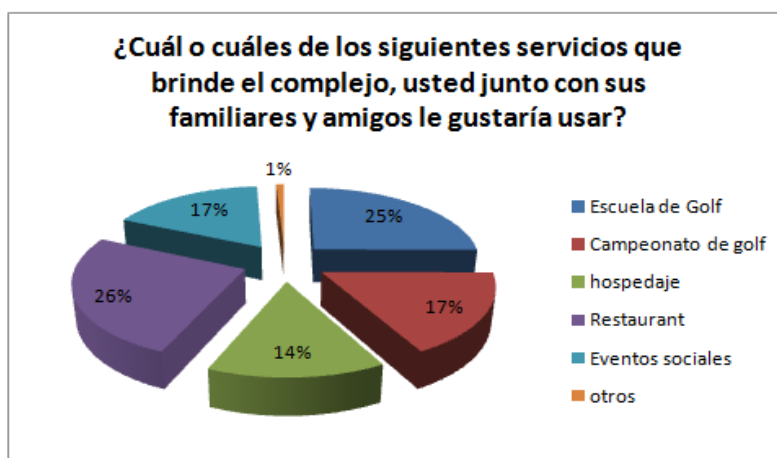
Tabla No. 2.33

¿Cuál o cuáles de los siguientes servicios que brinde el complejo, usted junto con sus familiares y amigos le gustaría usar?		
RESPUESTA	PERSONAS	PORCENTAJE
Escuela de Golf	234	0,25
Campeonato de golf	160	0,17
Hospedaje	132	0,14
Restaurant	238	0,25
Eventos sociales	162	0,17
Otros	8	0,01
TOTAL	934	1,00

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Investigación de mercado

Gráfico No. 2.20



Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Investigación de mercado

Para tener una idea de los servicios adicionales que los encuestados consideran que este complejo debe tener se hizo esta pregunta, la cual arrojó como resultados que el 26% usarían el restaurant, seguido del 25% que le gustaría recibir clases de golf, en tanto que los campeonatos de golf y los eventos sociales alcanzaron un 17% y un 15% el hospedaje y otros.

Pregunta No. 12

Tabla No. 2.34

¿Estaría dispuesto ir a Amaguaña a practicar el golf y poder disfrutar de los servicios antes mencionados?		
RESPUESTA	PERSONAS	PORCENTAJE
SI	208	67.97
NO	98	32.03
TOTAL	306	100.00

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de mercado

Gráfico No. 2.21



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Investigación de mercado

El 81% de las personas encuestadas estarían interesadas en ir a practicar el golf en Amaguaña, lo que demuestra una buena aceptación de las personas hacia la iniciativa de abrir un campo de golf en este sector.

2.6 PLAN DE MERCADEO

2.6.1 Misión

Alta Sierra es una entidad con fines de lucro creada con el objetivo de prestar el servicio de enseñanza y práctica del golf, brindando un espacio a toda la población, donde practique este deporte sin necesidad de pagar una membresía ni cuotas mensuales de mantenimiento.

2.6.2 Visión

Convertirnos en líderes y expertos de referencia en Quito respecto a la operación de campos de golf privados con precios asequibles para el público en general.

2.6.3 ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS

- Precios asequibles
- Acceso no limitado
- Instalaciones agradables amplias y rodeadas de paisajismo.
- Sostenibilidad medioambiental asegurada en todos los aspectos.

OPORTUNIDADES

- El sector de negocios está en expansión, con muchas oportunidades futuras de éxito.
- Puede popularizarse por su precio.
- Por sus exigencias físicas (permite su disfrute a todas las edades).
- Fomento y desarrollo del deporte, con lo cual se incrementan las posibilidades que se formen más jugadores.

- Primera cancha privada abierta al público en general que va a existir en el país, llenando una urgente necesidad requerida desde hace muchos años.

DEBILIDADES

- Deporte muy poco conocido y practicado en el país.
- La empresa no tiene posicionamiento en el mercado.
- Equipo pequeño de gente con habilidades poco desarrolladas en muchas áreas.

AMENAZAS

- Existen campos de golf grandes y llevan varios años en el mercado.
- Deficiente infraestructura en vías.

2.6.4 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Una de la prioridades para realizar este proyecto es identificar el mercado sobre el que se desea competir, y en dicho mercado definir una estrategia de presencia. Y para esto es necesario tener en claro cuáles son las variables que hay que considerar para tener este estudio. Los tipos de segmentación que se pueden realizar en un mercado son:

- **Segmentación Geográfica:** Subdivisión de mercados con base en su ubicación. Posee características mensurables y accesibles.
- **Segmentación Demográfica:** Se utiliza con mucha frecuencia y está muy relacionada con la demanda y es relativamente fácil de medir. Entre las

características demográficas más conocidas están: la edad, el género, el ingreso y la escolaridad.

- **Segmentación Psicográfica:** Consiste en examinar atributos relacionados con pensamientos, sentimientos y conductas de una persona. Utilizando dimensiones de personalidad, características del estilo de vida y valores.
- **Segmentación por Comportamiento:** Se refiere al comportamiento relacionado con el producto, utiliza variables como los beneficios deseados de un producto y la tasa a la que el consumidor utiliza el producto.

Una vez analizadas todas las variables se decidió realizar tres tipos de segmentación, estas van a ser geográfica, demográfica y conductual, tal y como se lo detalla a continuación:

a) Geográfica:

Variable geográfica: ciudad de Quito, Valles de Cumbayá, Tumbaco y la parroquia de Sangolquí.

b) Demográfica:

Edad: todas las edades

Sexo: hombres y mujeres

Clase social: media, media alta y alta

c) Conductual: Personas que disfrutan de la práctica del golf como deporte o diversión.

2.6.5 MARKETING MIX

Consiste en la combinación de las 4 p's producto, precio, plaza y promoción para implantar las estrategias de Marketing y alcanzar los objetivos establecidos en el presente proyecto.

2.6.5.1 PRODUCTO

Alta Sierra Golf Club S.A. será un campo de golf privado para el público en general que se ubicará en la parroquia de Amaguaña.

Sin necesidad de comprar una membresía el cliente y su familia podrá aprender y practicar el golf, Alta Sierra garantizará que al llegar, el cliente se sumergirá en un espacio dedicado a la práctica del golf y el equipo humano se encargará de dar un servicio de calidad.

Con el objetivo de prestar un mejor servicio, y brindar un valor agregado a los clientes, se ofrecerán servicios complementarios que van enfocados a un grupo de consumidores con necesidades, gustos y preferencias específicas. Todos los servicios que prestará Alta Sierra se detallan a continuación:

- **Alquiler del campo de golf (Green Fee):** Este es el principal servicio que va prestar Alta Sierra, el mismo consiste en que el cliente haga uso de los 9 hoyos que tiene el campo ya sea en una vuelta o dos vueltas para completar un recorrido de 18 hoyos.
- **Escuela de golf:** Se contará con una escuela de golf orientada a los clientes de todas las edades, que quieran aprender este deporte, las clases serán impartidas por un entrenador, en la zona de práctica y en el putting green.

- **Alquiler de bolas de golf:** Este servicio se ofrece para que el cliente haga uso de las bolas de golf en la zona de práctica.
- **Alquiler de coches de golf:** Se contará con varios coches para que los clientes lleven sus maletas de golf dentro del campo.
- **Torneos de golf:** Estos eventos se realizarán con el objetivo de que los jugadores puedan competir entre ellos y que además de demostrar su habilidad para el juego, se diviertan y sociabilicen con otros jugadores, se organizarán seis torneos al año.
- **Alquiler de equipos de golf:** Los equipos serán alquilados para que los clientes hagan uso de ellos en el campo de golf y en la zona de práctica.
- **Alquiler de zona de práctica:** Este servicio se ofrece al cliente que quiere entrenar en la zona de práctica sin necesidad de tomar clases con el instructor de golf.
- **Restaurante:** Este lugar está diseñado para que las personas puedan degustar de una gama de platos de comida nacional e internacional, parrilladas, almuerzos, entre otros. El espacio contará con mesas y sillas muy cómodas para que los clientes disfruten con sus familiares y amigos un momento ameno.
- **Mini bar:** Lugar diseñado para que las personas puedan disfrutar de los licores de su preferencia.
- **Eventos sociales:** Este servicio se prestará realizando un convenio con la persona o personas que van a manejar el restaurante, se podrán utilizar las

instalaciones para realizar matrimonios, quince años, primeras comuniones, cumpleaños y otros.

- **Sala de entretenimiento:** Este espacio será diseñado para los clientes que quieran tomar un descanso o quieran divertirse, contará con una sala de lectura, mesa de bridge, mesa de billar y computadoras con acceso a internet.

2.6.5.1.1 MARCA

El Campo de golf se denominará Alta Sierra Golf Resort.

El nombre Alta Sierra Golf Resort se debe a que con el que se quiere resaltar el sector en donde estará ubicado el campo de golf del cual se puede observar claramente el volcán Paschoa y el mismo que se encuentra dentro de la zona turística Ruta de los Volcanes y la denominación de Golf Resort debido a que ha más del campo de golf se pretende combinar en un futuro varias actividades recreativas, así como hospedaje y piscinas.

2.6.5.1.2 LOGO PROPUESTO



El logotipo es un elemento gráfico, visual que identifica a la empresa; por ello el logotipo está compuesto de la imagen de un colibrí especie animal autóctona del Distrito Metropolitano de Quito, con la que se quiere representar el entorno natural

que rodea al centro deportivo, además el nombre del establecimiento se presenta en letras de color verde para dar la clara idea de un espacio verde como es el campo de golf.

2.6.5.1.3 SLOGAN

“Ahora el golf será para todos”

Golf para todos tiene como finalidad crear un programa diverso y educativo y lleno de diversión, que enseñe sobre el juego del golf y sus ideales. Alta Sierra anima a la activa participación en el juego tanto a espectadores como a los fanáticos de este deporte, y facilita la integración del golf en la vida de los integrantes de la familia.

Ahora el golf será para todos es un eslogan muy atractivo presentado para llamar la atención del público en general.

El de Alta Sierra es acercar el golf a todo el mundo, con el fin de hacer ver que el golf ya no es un deporte inaccesible ni caro.

2.6.5.2 PRECIO

Para establecer los precios del uso del campo de golf se han considerado factores como el precio de la competencia, los costos y el margen de ganancia. En lo que respecta a la forma de pago se lo hará en efectivo.

En los cuadros siguientes se detalla los precios de cada servicio a ser prestado:

Tabla No. 2.35

PRECIOS CAMPO DE GOLF

SERVICIOS	PRECIO
<i>Alquiler del campo de golf (Green Fee)(martes-viernes)(aprox. 2 horas)</i>	<i>\$ 15,00 (por persona)</i>
<i>Alquiler del campo de golf (Green Fee)(sábados y domingos)(aprox.2 horas)</i>	<i>\$20,00 (por persona)</i>
<i>Clases de golf (45 minutos)</i>	<i>\$ 13,00 (por persona)</i>
<i>Alquiler de equipo de golf (aprox.2 horas)</i>	<i>\$23,00 (por equipo)</i>
<i>Alquiler de bolas golf (aprox. 1 hora)</i>	<i>\$ 1,00 (50 bolas)</i>
<i>Alquiler de coches para maletas de golf (aprox. 2 horas)</i>	<i>\$8,00 (por persona)</i>
<i>Uso de Zona de Práctica (aprox. 1 hora)</i>	<i>\$12,00 (por persona)</i>
<i>Torneos de golf (1 día)</i>	<i>\$50,00 (por persona)</i>

Elaborado por: Las Autoras

El alquiler del campo de golf, las clases y el uso de la zona de práctica incluye el derecho al uso del putting green.

El precio de los torneos de golf incluye alimentación (refrigerio y almuerzo).

2.6.5.2.1 ANÁLISIS COMPARATIVO DE PRECIOS COMPETENCIA VRS. ALTA SIERRA

Tabla No. 2.36

PRECIOS PROMEDIO

Clubes	(Green Fee)Uso del campo de golf	Clases de Golf	Otros servicios dentro del campo de golf
Arrayanes Country Club	\$15,00 - \$40,00	\$8,00 - \$35,00	\$1,00 - \$30,00
Quito Tenis y Golf Club	\$30,00	\$30,00 - \$60,00	\$0,50 - \$17,50
Club los Chillos	\$28,00	\$10,00 - \$15,00	\$1,00 - \$15,00
Los Cerros Club de Golf	\$35,00	\$10,00 - \$15,00	
Country Club FAE	\$10,00 - \$20,00	\$5,00 - \$10,00	\$1,00 - \$10,00
Alta Sierra Golf Resort	\$15,00 - \$20,00	\$13,00	\$1,00 - \$23,00

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Clubes de la competencia

Los precios que maneja Alta Sierra están al nivel de los clubes que tienen los precios más bajos en el mercado, y a diferencia de estos Alta Sierra únicamente cobrará por los servicios prestados sin que sus clientes tengan que pagar membrecías y cuotas de mantenimiento que son cobrados en los clubes de la competencia.

En el caso de los torneos de golf no se puede hacer un análisis comparativo debido a que algunos de los clubes de la competencia realizan torneos nacionales e internacionales y los cuales se efectúan en un día o hasta en tres días, y dependiendo de cómo este organizado el torneo se establece un precio de inscripción. Sin embargo para establecer el precio para los torneos que realizará Alta Sierra, se ha tomado como referencia algunos clubes de la competencia que tienen características similares en cuanto al tiempo de duración de los torneos y la

forma de organización de estos, los cuales cobran por la inscripción aproximadamente USD\$60,00.

2.6.5.3 PLAZA

Se ha decidido ubicar el campo de golf en la parroquia de Amaguaña, en la antigua Hacienda Cuendina, a 5 minutos de la Autopista Amaguaña – Sangolquí, la razón por la que se decidió establecerlo en este lugar es porque la hacienda es propiedad del principal inversionista, la misma que cumple con las ordenanzas municipales, además tiene la ventaja de poseer provisión regular de agua (vertiente de agua cercano proveniente del Pasochoa).

Este proyecto está dirigido para abarcar la ciudad de Quito, parte de los Valles y la parroquia Sangolquí.

2.6.5.4 PROMOCIÓN

Debido a la alta influencia que ejerce la comunicación en las ventas. Es muy importante que se utilicen los medios adecuados para dar a conocer a “Alta Sierra Golf Resort” a sus clientes potenciales.

Para la mezcla promocional, se utilizarán las siguientes, por considerarlas las más óptimas para comunicar los servicios:

2.6.5.4.1 CANALES DE COMUNICACIÓN

Volantes: La repartición de volantes se la hará en puntos estratégicos de la ciudad de Quito, como en las afueras de los centros comerciales, en calles con gran afluencia de persona.

Vallas publicitarias: Se ubicara una valla en la entrada a Amaguaña donde se señalara la apertura y promoción de alta Sierra Golf Resort.

Revista: Se realizará las publicaciones en la Revista Dinners, obteniendo la suscripción para llegar a ocupar una sección en la misma.

Página Web: Internet como medio publicitario genera una revolución bastante interesante, permite el conocimiento de todo el que quiera acceder al material disponible, adicionalmente la publicidad por Internet es medible, ya que si no está cumpliendo con los objetivos, se puede cambiar muy rápido para ajustar su efectividad.

CAPÍTULO III

ESTUDIO TÉCNICO

En este capítulo se detallarán los aspectos relacionados al lugar donde se va a efectuar la construcción de las instalaciones, así como los requerimientos técnicos necesarios.

3.1 LOCALIZACIÓN

3.1.1 MACRO-LOCALIZACIÓN

El campo de Golf, se ubicará en la Provincia de Pichincha, Cantón Quito, Parroquia Amaguaña.

El lugar donde se ubica Alta Sierra Golf Club S.A se puede observar en la figura siguiente

Gráfico No.3.1
MAPA DE UBICACIÓN DE ALTA SIERRA



Elaborado por: Las Autora

3.1.2 MICRO - LOCALIZACIÓN

Alta Sierra Golf Club S.A. estará ubicado en el barrio Cuendina, calle Pasochoa N.500.

El área de influencia se encuentra altamente intervenida, debido al desarrollo mixto (urbano, comercial y agrícola) que se ha dado en la zona, con la presencia de viviendas, comercios y vías de primer y segundo orden.

Gráfico No.3.2
MAPA DE ACCESO AL CLUB ALTA SIERRA GOLF RESORT



Elaborado por: Las Autora

Climatología

En el 95% de la parroquia Amaguaña predomina el clima Ecuatorial Meso térmico Semi – Húmedo, en cuanto a su temperatura posee tres isotermas, la primera está entre 12 a 14°C y corresponde al norte de Amaguaña, la segunda de 10 a 12°C,

que se encuentra en la parte central de la parroquia, y la tercera de 8 a 10°C hacia el sur de la parroquia Amaguaña.

El 70% de la parroquia tiene tres meses secos al año, el 25% tiene 4 meses secos al año y el 5% tiene 2 meses secos al año.

Aspectos demográficos de la Parroquia de Amaguaña

De acuerdo al Censo de Población y Vivienda efectuado en el año 2010, la Parroquia de Amaguaña tiene una población total de 31.106 habitantes; la tabla muestra la información de los habitantes desglosada de acuerdo al sexo y a grupos de edad:

Tabla No. 3.1

Población según grupo de edad en la parroquia de Amaguaña

GRUPOS POR EDAD	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
<i>De 0 a 14 años</i>	4814	4651	9465
<i>De 15 a 64 años</i>	9667	10008	19675
<i>De 65 años y más</i>	914	1052	1966

***Fuente: INEC Censo de Poblacional y Vivienda 2010
Elaborado por: Las Autoras***

De lo expuesto en el cuadro anterior, se puede concluir que es posible contratar personal joven de la zona para las áreas de mantenimiento del campo de golf y otras áreas.

Tabla No. 3.2

Servicios Básicos en la Parroquia de Amaguaña

	Medida	Año	Indicador
Servicio de agua potable	% (Viviendas)	2010	82,0
Servicio de luz eléctrica	% (Viviendas)	2010	98,0
Servicio de recolección de basura	% (Viviendas)	2010	87,0
Servicio de alcantarillado	% (Viviendas)	2010	70,0
Servicio telefónico	% (Viviendas)	2010	50,0

Fuente: INEC Censo de Población y Vivienda 2010
Elaborado por: Las Autoras

En cuanto a la disponibilidad de servicios básicos dentro de la Parroquia, es necesario mencionar que la mayoría de estos servicios están dentro de los promedios nacionales.

Es decir que mayoría de la Parroquia de Amaguaña cuenta con todos los servicios básicos.

Vialidades actuales

El recorrido desde Quito hasta Alta Sierra es de 45 minutos en vehículo aproximadamente. Para llegar al sitio desde Quito se debe tomar la Autopista General Rumiñahui (Valle de los Chillos) hasta el Triángulo de San Rafael y luego tomar la Autopista Amaguaña – Sangolquí hasta la gasolinera Primax, posteriormente se toma el camino Ruta de los Volcanes hasta la calle Pasochoa en donde se encuentra el campo de golf . Este último tramo es de segunda orden.

Si se viaja en bus, existen varias compañías de transporte que van hasta Amaguaña que cubren las rutas:

- Amaguaña – Quito por Conocoto
- Amaguaña – Quito por la ESPE

- Amaguaña – Sangolquí

Estos buses trabajan todos los días desde las 6:00 am hasta las 7:00 pm, el pasaje es de aproximadamente USD 0,43 ctvs y el tiempo de duración del viaje es de 60 minutos. Al viajar en estos buses se debe quedar en la gasolinera Primax en donde se puede alquilar una camioneta para ingresar al barrio Cuendina o se puede esperar un bus de Compañía Amaguaña que ingresa al barrio el cual deja a 5 minutos del Club Alta Sierra. Este bus cubre la ruta Cuendina – Sangolquí el recorrido dura aproximadamente 20 minutos, el bus sale cerca de la Plaza Central de Sangolquí (Parque Juan de Salinas), todos los días de 6:00 am hasta las 7:00 pm y el pasaje es de USD 0,20 ctvs.

3.2 OBRA FÍSICA

El proyecto consiste en la construcción de un campo de golf de 9 hoyos y un putting green con 4 lagos para ornato y reserva de agua, una zona de práctica y la readecuación de la construcción original de la finca para otras áreas con las contará Alta Sierra para prestar un mejor servicio a los clientes.

A continuación se describen cada una de las áreas con las que contará el Club Alta Sierra.

Dimensiones del proyecto

El área total del predio donde se ubicará el proyecto Alta Sierra Golf Club S.A. es de 62.925,50 m² (6,29 hectas), y la superficie se ocupará como muestra en la tabla siguiente.

Tabla No. 3.3

Área total en m² de Alta Sierra

DETALLE	AREA M2	PORCENTAJE
RESTAURANT	442.40	0.70
HOTEL	330.67	0.53
OFICINAS	43.14	0.07
CUARTO DE MANTENIMIENTO	21.57	0.03
BODEGA DE BLANCOS Y LAVANDERIA	21.57	0.03
PUTTING GREEN	520.00	0.83
VIAS DE ACCESO	789.65	1.25
PARQUEADEROS	249.89	0.40
CUARTO DE HERRAMIENTAS	8.97	0.01
ZONA DE PRACTICA GOLF	1,931.40	3.07
CAMPO DE GOLF	58,566.24	93.07
TOTAL:	62,925.50	100.00

*Fuente: Planos de Alta Sierra Golf Club S.A.
Elaborado por: Las Autoras*

La sala de estar y juegos de mesa se encuentra en el segundo piso del área del restaurante.

Dentro de los planos de Alta Sierra también constan las áreas del hotel, bodega de blancos y lavandería, pero estas no serán consideradas dentro del proyecto por el momento, ya que estas se tomarán en cuenta cuando el negocio haya crecido y se pueda realizar torneos nacionales.

Tabla No. 3.4

Cronograma de obras a realizarse en Alta Sierra

	NOMBRE DE LA TAREA	DIAS
1	ELABORACION DE PLANOS	5
2	PREPARACION DEL TERRENO	15
3	PERMISOS DE CONSTRUCCION	10
4	AVALUO DEL TERRENO Y DE LA CONSTRUCCION	30
5	CONSTRUCCION DEL CAMPO DE GOLF Y ZONA DE PRACTICA	230
6	REMODELACION RESTAURANT	15
7	CONSTRUCCION DE HALL DE INGRESO	10
8	REMODELACION AREA DE JUEGOS	10
9	CONSTRUCCION DEL PARQUEADERO	10
10	INSTALACION ELECTRICA	10
11	INSTALACION SANITARIA	10
12	SISTEMA DE BOMBEO	10
	TOTAL DIAS	365

Elaborado por: Las Autoras

Tiempo de vida útil del proyecto

El proyecto tendrá una vida útil mínima estimada de 30 años y con mantenimiento preventivo y correctivo adecuado, la vida útil se considera indefinida. El periodo de vida útil también dependerá de los factores económicos.

Duración prevista de los distintos elementos de un campo de golf

- “Greens: Entre 15 y 30 años.
- Arena de bunkers: Entre 5 y 7 años.
- Tuberías de drenaje: Entre 5 y 10 años.
- Sistema de Riego: Entre 10 y 30 años.
- Tuberías de presión de PVC: Entre 10 y 30 años.
- Tees del campo: Entre 5 y 10 años.”⁷⁶

⁷⁶ Sociedad Americana de Arquitectos de Campos de Golf (asgca.org)

Estos periodos varían dependiendo del lugar en donde se construye el campo de golf, de la calidad de los materiales y de las tareas y el calendario de mantenimiento.

3.2.2 TIPO DE EDIFICACIÓN E INSTALACIONES

3.2.2.1 CAMPO DE GOLF

El campo de golf que ofrece Alta Sierra Golf Club S.A. se extiende sobre una superficie aproximada de 6 hectáreas, consta de nueve hoyos.

3.2.2.1.1 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS⁷⁷

3.2.2.1.1.1 ELECCIÓN DE UN TERRENO ÓPTIMO

Para el diseño de un nuevo proyecto de campo de golf, se debe en primer lugar observar cuidadosamente cuales son los condicionantes de la finca a transformar.

La topografía, la red hídrica, la vegetación, el entorno donde se va a ubicar el campo de golf, el tipo de campo a construir, son otros parámetros a considerar, en orden a reservar zonas de suelo libres de intervención.

Un punto muy importante a tener en cuenta en el diseño, es la disponibilidad de agua, por lo que en ocasiones su carencia obliga a diseñar campos con amplios lagos para su almacenamiento.

Finalmente, hay que tener muy en cuenta en el diseño del campo cuales son las necesidades que los clientes esperan satisfacer en él, por lo que en la mayoría de campos de golf se pone a disposición escuelas de golf, zonas de práctica y otros

⁷⁷ www.globalgolf.es

servicios adicionales, en el caso de Alta Sierra se ha tomado en cuenta para su diseño la opinión de los potenciales clientes de las encuestas realizadas.

3.2.2.1.1.2 PROFESIONALES QUE INTERVIENEN EN EL DISEÑO DE UN CAMPO DE GOLF

- Diseñadores de campos de golf
- Ingenieros agrónomos (ó ingenieros técnicos agrícolas)
- Ingenieros de caminos canales y puertos
- Ingenieros ambientales
- Paisajistas

En el Ecuador la posibilidad de contratar a todos estos profesionales para la construcción de un campo de golf es complicada específicamente contratar un diseñador de campos de golf y un paisajista ya que en el Ecuador no existe profesionales especializados en el diseño de campos de golf, pero si se quiere contratar a estos profesionales puede conseguirse en otros países, pero ello implica un gran costo y dependerá del club si quiere asumirlo, la ventaja de traer a estos profesionales de otros países es el prestigio que el club puede obtener. Sin embargo se puede reemplazar estos profesionales por personas que trabajan en el medio y han logrado adquirir experiencia en la construcción de campos de golf en el país. Los demás profesionales si es posible contratarlos dentro del país.

3.2.2.1.1.3 TRABAJOS DE CONSTRUCCIÓN

En el desarrollo del campo de golf se contempla la utilización de vegetación con especies nativas y dominantes del predio, como paisaje principal entre los 9 hoyos que integran el campo de golf. El campo de golf se construirá en un área que comprende el 93% del total del terreno.

El diseño del campo de golf es flexible, de ciertos parámetros básicos, lo cual hace que cada hoyo sea único, dependiendo de las características del lugar.

La vegetación que será removida, durante las labores de desmonte, de las áreas que conformará el campo de golf, será utilizada como composta para fertilizar áreas verdes y generar una capa de amortiguamiento para la retención de humedad del suelo. El material que sea removido durante los trabajos de nivelación se utilizará para nivelar otras áreas, por lo que permanecerá dentro del sitio.

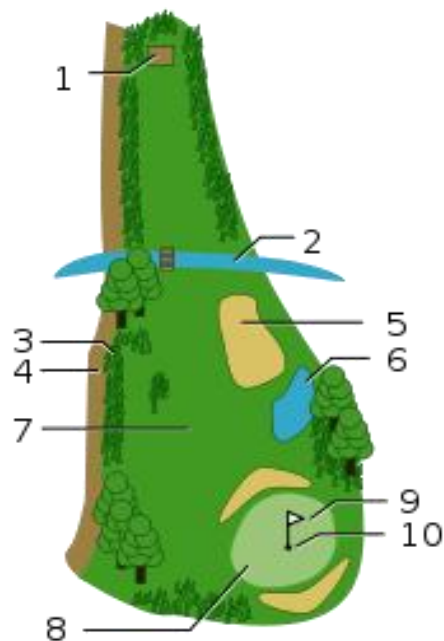
De manera general las actividades a desarrollar en la construcción del campo de golf es el desmonte del terreno utilizando maquinaria pesada; se procederá a la formación de terraplenes con material de desmonte y con material procedente de canteras; estas acciones son de carga, acarreo, vertido y tendido del material con maquinaria pesada; generalmente los terraplenes son superficies aisladas y elevadas entre 0,5 y 1 m sobre el nivel del terreno natural.

Encima se tiende la tierra abonada y luego se procede a sembrar el pasto.

El campo de golf se conforma de:

- Áreas con vegetación y jardinería ornamental denominadas “rough”.
- Zonas de tiro, “tees”, son elevaciones de 50 cm de altura, 4 m de ancho y 10 m de largo. Se cubrirán con pasto.
- Zonas de anotación, “green”, son elevaciones de 1 m de altura y área entre 400 y 450 m² se cubrirán con pasto.
- Trampas de arena, “bunkers” son excavaciones de 20 cm de profundidad en promedio, cuyas dimensiones son variables, se cubren con arena.
- Explanadas, “fairways”, denominadas calles son de área variable y cubierta con pasto.
- Lagunas.

Gráfico No.3.4
RECORRIDO DE UN HOYO



- 1 = lugar de salida (tee)
- 2 = obstáculo de agua frontal
- 3 = rough
- 4 = fuera de límites
- 5 = bunker de arena
- 6 = obstáculo de agua
- 7 = calle (fairway)
- 8 = green
- 9 = bandera
- 10 = hoyo

Fuente: es.wikipedia.org

Tabla No.3.5
Par del campo de golf y yardas de Alta Sierra

HOYO	YARDAS	PAR
1	260	4
2	200	4
3	250	4
4	250	4
5	160	3
6	260	4
7	240	4
8	280	4
9	250	4
TOTAL	2.130	35

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Marcelo Ulcuango (Entrenador de golf)

Los alrededores del campo mantendrán vegetación nativa, la cual cumplirá con el propósito de servir de paisaje al campo de golf y la optimización de requerimiento de agua para el riego.

A continuación se explica cómo se realiza la construcción de un campo de golf.

Topografía: Una vez finalizado el levantamiento topográfico del terreno se realiza un plano definitivo con las coordenadas de todas las instalaciones de drenaje, riego, electricidad. Esto facilitará el mantenimiento posterior.

Gráfico No. 3.5
TOPOGRAFIA RECONOCIMIENTO DE TERRENO



Fuente: internet

Movimiento de tierras: Consiste en el movimiento de tierras bruto para llevar el terreno a la cota del proyecto. La planificación previa del trabajo permite colocar las tierras de forma adecuada adaptándose al máximo al diseño previo evitando movimientos posteriores innecesarios y costosos.

Gráfico No. 3.6
MOVIMIENTO DE TIERRAS



Fuente: internet

Gráfico No. 3.7
RELLENO DE TIERRAS



Fuente: internet

Moldeo: El conocimiento del juego del golf, de las pendientes máximas admisibles para su posterior mantenimiento y la integración del movimiento de tierras en el medio natural son variables que hay que considerar a la hora de planear el moldeo de un campo de golf. Es necesario un personal calificado y profesional, con mucha experiencia para poder realizarlo a plena satisfacción.

Gráfico No. 3.8
MOLDEO DE TIERRAS



Fuente: internet

Drenaje de calles: Parte fundamental del éxito de un campo, ya que debe tenerse en cuenta en su planificación tanto la pluviometría normal de la zona como posibles lluvias extraordinarias en intensidad. Un buen drenaje debe permitir evacuar en breves minutos el agua del terreno de juego. Hay que conjugar convenientemente las pendientes de los tubos de drenaje, la distribución de salida de agua. Etc.

Gráfico No. 3.9
COLOCACION DE TUBOS PARA DRENAJE



Fuente: internet

Gráfico No. 3.10
TERMINADO DEL DRENAJE



Fuente: internet

Construcción de lagos: Se construirán cuatro lagunas cuyas funciones serán estética, también serán utilizadas como reservorios de agua para el riego del campo, como desfogue del agua de lluvia que se acumule en el campo y como obstáculo dentro del juego. El lago será excavado mediante maquinaria, no se utilizará explosivos y no llegará al manto freático. El material desplazado se aprovechará para nivelar el terreno en otras áreas, su profundidad máxima será de 1.5m. Terminada la excavación será impermeabilizado con un geomembrana de polipropileno de alta densidad. Esta membrana es similar a la utilizada en rellenos sanitarios para evitar la infiltración de lixiviados en el suelo.

Gráfico No. 3.11
CONSTRUCCION DE LAGOS



Fuente: internet

Construcción de tees: Se construyen en diferentes formas dependiendo del proyecto, pudiendo incluir drenaje o capa vegetal. El tee es solamente el punto de salida del juego donde se realiza el primer golpe largo de la pelota hacia el fairway.

Los tees se construyen formando elevaciones con material producto del desmonte y para ello se utiliza maquinaria pesada (tractor y compactador). Posteriormente, se cubren con tierra fina (5 cm aproximadamente) tomada de la hacienda.

El fairway es la parte principal del recorrido, una franja de terreno muy cuidada de 27 a 90 m de anchura, en la que la hierba se ha cortado de manera que la bola tenga una buena superficie para el juego.

A los lados del fairway se sitúa el rough, que son áreas de terreno cubiertas con hierba alta, matorrales o árboles y que algunas veces contienen zonas toscas de tierra o barro (lodo) de forma que los jugadores deban utilizar toda su habilidad para jugar sus golpes.

Gráfico No. 3.12
CONSTRUCCION DE TEES



Fuente: Internet

Construcción de Greens: En el lado lejano del fairway, desde el tee, se encuentra el green, un área de hierba segada muy corta que circunda el agujero, cuya superficie está diseñada para facilitar el progreso de la bola hacia dentro del agujero, después de que ésta haya sido golpeada con suavidad con un golpe llamado putt.

Los green son la parte más emblemática de un campo de golf, para conseguir las diversas curvas de nivel que se van marcando con estacas y complementando las diversas capas.

Para la construcción de los greens se necesita excavar una capa de 40 cm aproximadamente con una pala mecánica, posteriormente se procede a instalar el drenaje, luego se cubre con piedra bola, ripio, chispa y arena lavada, de tal modo que se forme una capa de 30 cm aproximadamente, se cubre con tierra fina aproximadamente 5 cm, y se finaliza con 20 cm de capa de césped para ello se utiliza semilla que puede ser bermuda grass o el ben cross, se siembra manualmente y se mezcla con la tierra, se cubre el green con sacos de yute o paja una capa de 10 mm aproximadamente, la cual debe estar muy húmeda, este procedimiento permite que el césped crezca lo más rápido posible. El primer corte se realizará a los tres meses y se volverá a resembrar la semilla en las partes del green que no estén cubiertas con césped realizando el mismo procedimiento con los sacos de yute o paja.

Gráfico No. 3.13
CONSTRUCCION DE GREENS



Fuente: Internet

Construcción de Bunkers: Realizados a gustos del diseñador, es necesario plantear su drenaje, arena a utilizar, etc.

En ausencia de obstáculos naturales, éstos se pueden construir de forma artificial, como los bunkers, también llamados trampas de arena. Los bunkers son depresiones hechas en el terreno que se rellenan con arena fina. Como obstáculos también se crean lomas, terraplenes y obstáculos de agua, como zanjas, riachuelos, estanques o lagos.

Para la construcción de los bunkers una vez dada la forma y la curvatura que van a tener estos se procede a instalar el drenaje y posteriormente se coloca aproximadamente 20 cm de arena lavada la misma que debe estar previamente cernida o tamizada.

Gráfico No. 3.14
CONSTRUCCIÓN DE BUNKERS FASE 1



Fuente: Internet

Gráfico No. 3.15
CONSTRUCCION DE BUNKERS FASE 2



Fuente: Internet

Finish Shapping (Refinado Final): Acabado final del relamido de tierra vegetal adecuado al moldeo y paso previo a la siembra. Del refinado depende que el corte posterior de la hierba sea perfecto y uniforme.

Gráfico No. 3.16
REFINADO FINAL



Fuente: Internet

Siembra de césped o pasto: Los campos de golf existen gracias al césped, el cual requiere de condiciones y cuidados especiales para sobrevivir.

El césped o pasto seleccionado para sembrarlo en el campo de golf son el bermuda grass o ben cross, debido a su resistencia probada a las plagas ya que garantizan la calidad funcional y estética. Además, con la siembra de estos pastos se busca eliminar o minimizar el uso de plaguicidas y otros agroquímicos.

Gráfico No. 3.17
SIEMBRA DE CESPED O PASTO



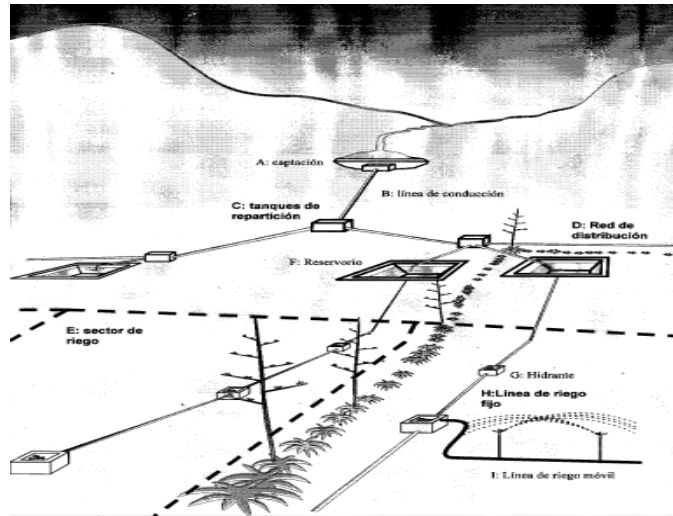
Fuente: Internet

Sistema de riego: El sistema de riego para el campo de golf será por sistema semifijo permanente de riego por aspersión, con riegos parciales diariamente. Los sistemas semifijos, suelen tener fija la estación de bombeo y la red de tuberías principales, que va enterrada, de la que derivan los hidrantes donde se conectan las tuberías de alimentación y los ramales de riego, pueden llevar acoplados directamente los aspersores o bien ir dotados de mangueras que desplazan cada uno de los aspersores a una determinada distancia del ramal, permitiendo realizar varias posturas sin necesidad de cambiar la tubería de sitio.

Se puede transportar solamente los aspersores de una distancia a otra y en ese caso se tendrían un sistema de cobertura total. El agua de riego será suministrada por una vertiente de agua proveniente del Pasochoa, para hacer uso de esa vertiente se tiene que pagar un derecho por uso del agua, el cual se cancela una sola vez al año por un valor de \$229.00.

El procedimiento general para la instalación del sistema de riego es el siguiente. Primeramente se excava el sitio donde será instalado el sistema, posteriormente se colocan las tuberías y se perfora el pozo; se rellenan las zanjas y se instala el equipo de bombeo necesario. Luego, se procede al retiro de herbáceas y se siembra el pasto. Finalmente se realizará la limpieza, que incluye los materiales no utilizados.

Gráfico No. 3.18
SISTEMA SEMIFIJO DE RIEGO POR ASPERSIÓN



Fuente: Internet

3.2.2.1.1.4 MANTENIMIENTO DEL CAMPO DE GOLF

RIEGO

Es evidente que un campo de golf va a tener un consumo de agua diferente en función de múltiples factores: suelo, localización geográfica, clima, orientación, calidad del agua, especies cultivadas en el césped, superficie sembrada etc.

La dotación de riego necesaria no es más que la diferencia entre las necesidades totales del campo y las precipitaciones medias de cada mes.

Gráfico No. 3.19
RIEGO DEL CAMPO DE GOLF



Fuente: Internet

FERTILIZACIÓN Y FUMIGACION

Las necesidades nutritivas no responden a una norma fija, siendo variables en función de diferentes parámetros (condiciones climáticas, uso del césped, frecuencia de riego, lluvia, etc.). De todas formas, y a modo de orientación, se debe considerar las diferentes necesidades nutritivas del césped en las diferentes zonas del campo según el siguiente cuadro:

Tabla No.3.6

TABLA DE NUTRIENTES PARA UN CAMPO DE GOLF

	<i>Kg/Ha/año</i>			
	N	P₂O₅	K₂O	MgO
GREEN	250-400	120-150	150-250	40-50
TEE	180-260	100-120	120-200	30-50
FAIRWAY	120-200	60-80	100-150	20-40

Fuente: Global Golf Company
Elaborado por: Las Autoras

Gráfico No. 3.20
FERTILIZACIÓN Y FUMIGACION



Fuente: Internet

Entre los principales nutrientes que necesita un campo de golf el nitrógeno mantiene la planta verde y favorece el desarrollo de los brotes, el fósforo es esencial para las raíces y el potasio hace a la planta resistente favoreciendo un crecimiento saludable. El césped pobres en nitrógeno, se amarillean y obtienen colores pálidos.

La fertilización fortalece y engrosa la hierba, confiriéndole más resistencia a la sequedad, las enfermedades, las malas hierbas, los musgos y el desgaste intenso. También mantiene el color y la textura, pero puede incrementar la velocidad de crecimiento de la hierba y por tanto será preciso un segado más continuo.

En cuanto a la frecuencia en la aplicación de abonos, este se suele realizar en tres dosis. Las épocas más habituales para el abonado de greens son en las épocas de invierno.

Una forma muy eficaz de reducir el consumo de fertilizantes, al igual que en la agricultura, es la fertirrigación, que consiste en diluir los nutrientes en el agua de riego, aplicando la dosis acorde a las necesidades puntuales del césped. En este sentido ya existen interesantes experiencias en campos de golf.

En cuanto a la fumigación esta se realizará tres veces en el año para eliminar insectos y maleza.

SIEGA DEL CESPED

Es sin lugar a dudas la operación más importante, tanto en cantidad de maquinaria empleada como en el uso de mano de obra que requiere, el presupuesto que supone, etc. Consiste fundamentalmente en segar el césped según un plano horizontal, paralelo al suelo. No debe producir ningún tipo de desgarró sobre el césped, y esto se consigue sólo con un buen afilado de cuchillas.

Esta operación tiene como ventajas: una reducción de la parada de crecimiento, una reducción de la actividad fotosintética por reducción de la parte aérea, una modificación de la relación entre la parte aérea y la parte radicular de la planta, una reducción de la competencia entre las más desarrolladas y las menos desarrolladas en busca de una mayor insolación, mantiene el césped más joven por cortar sólo la parte más alta y más vieja, pero puede ser un punto de entrada de enfermedades y puede favorecer la aparición de plantas resistentes a la siega.

Esta operación varía su época de ejecución según sea una zona del campo u otra. En el siguiente cuadro se hace un breve análisis de las alturas de corte requeridas en función de la época del año.

Tabla No.3.7

Altura y frecuencia de corte de zonas de un campo de golf

	Altura de corte (mm)		Frecuencia de corte (cortes / semana)	
	Invierno	Verano	Invierno	Verano
Greens	3	4	3	2
Calles y tees	12-18	12-18	2	1
Rough	35-50	35-50	2	1

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Global Golf Company, especialistas

Gráfico No. 3.21
SIEGA DEL CESPED



Fuente: Internet

RECEBO

Consiste en esparcir arena sobre el césped para aumentar la compacidad del terreno pues la arena actúa como árido no orgánico. También pueden hacerse recebos orgánicos con turbas o con abonos orgánicos. Normalmente este tipo de operaciones se suelen realizar conjuntamente con las operaciones de aireado. Para el recebo se usará arena de río 100 % con 0,25 a 1 mm. de tamaño. El recebo se debe realizar tres veces al año con ayuda de maquinaria especializada o manualmente.

Gráfico No. 3.22
RECEBO



Fuente: Internet

AIREADO

Por efecto de los suelos pesados poco permeables, del uso de maquinaria y vehículos pesados y por el paso del tiempo, se crean problemas de compactación provocando un sistema de raíces del césped poco saludables y profundas, que perjudican el buen desarrollo del tapiz herbáceo. Esto se soluciona con la aireación periódica. Según el grado de aireación podemos distinguir entre la siega vertical o Verticut, y el pinchado.

VERTICUT

Por el gran cuidado que recibe el césped, la superficie foliar del mismo es grande y suele coincidir con una elevada densidad radicular, produciendo el llamado “colchón” que crea problemas de drenaje. Además impide que la bola ruede con precisión, sobre todo en el green debido al crecimiento horizontal de las hojas. El verticut consiste en un corte perpendicular al suelo, de 1-1'5 mm de profundidad en greens y de 2-4 mm en el resto del campo.

PINCHADO

Consiste esta operación en introducir cuchillas cilíndricas huecas o macizas, o púas para así conseguir incrementar la aireación debido principalmente a una disminución de la densidad radicular. En las cuchillas huecas se extrae una porción de tierra que recibe el nombre de testigo o más comúnmente “chorizo”.

La profundidad del pinchado va de pocos milímetros hasta 10-15 cm.

Gráfico No. 3.23

PINCHADO



Fuente: Internet

RESIEMBRA

Esta operación consiste básicamente en tapar zonas donde por exceso de castigo (como puede ser por el efecto del pisoteo o del propio juego, por golpes sufridos por el césped, por ataques o por la propia acción de la maquinaria, etc.), se ha perdido parte de la cubierta vegetal. La época más adecuada para llevar a cabo esta operación es la época de invierno apta para la fase de germinación.

Gráfico No. 3.24

RESIEMBRA



Fuente: Internet

CORTADO DE TEPES

Es un recurso muy empleado en los campos de golf, consiste en tener una zona de césped plantado, que en caso de que se necesitase un “parche” en una zona de juego se sacaría en forma de tepes y se colocaría sobre la zona que se va a arreglar o incluso sobre el green a cambiar. Esto es muy común cuando se presenta próxima una competición. Se tendrá un espacio asignado para este propósito cerca de la zona de práctica.

Gráfico No. 3.25

CORTADO DE TEPES



Fuente: Internet

BARRIDO Y SOPLADO

Si en el campo de golf se llegan a plantar árboles de hoja caduca, en la época de caída de hojas, éstas al caer se diseminan y confieren al campo un aspecto antiestético y desagradable, provocando en el espectador una sensación de dejadez o descuido, además de entorpecer el juego. Como es obvio, estas hojas se deben eliminar, recogiendo a la vez los posibles residuos que puedan existir como consecuencia del juego.

Gráfico No. 3.26
BARRIDO Y SOPLADO



Fuente: Internet

DESBROZADO Y RECORTADO

En zonas donde es peligroso o imposible el acceso de la máquina cortacésped, tales como obstáculos de agua o bunkers, se realiza un recortado del césped para dejarlo en igual estado que el resto del campo. La operación de desbrozado está indicada para recortar malezas y podar arbustos y/o árboles si fuese necesario.

Gráfico No. 3.27
DESBROZADO Y RECORTADO



Fuente: Internet

MANTENIMIENTO DE BUNKERS

Los bunkers son las zonas donde más se fijan los jugadores y sobre la que más quejas se formulan, tales como: existencia de piedras, agua, huellas o daños producidos por los propios jugadores, malas hierbas, poca o mucha arena, taludes mal cuidados, etc. Por esto es la zona más difícil de poder mantener en óptimas condiciones. En algunos casos se dedican dos o tres personas exclusivamente para el mantenimiento de estos. Debe ponerse una cantidad de arena de unos 20 cm. con tal firmeza que al caer la bola esta no se hunda. Los taludes, en caso de ser cubiertos por arena, deben tener una fina capa que los cubra por completo. La limpieza de bordes y bases se deberá realizar tantas veces como sea necesario. Hay que tener cuidado con los herbicidas empleados en el caso de ser pisados los bunkers o si hay arena tratada que salga al césped por medio de los golpes de los jugadores al caer la bola en ellos. Las labores de limpieza de los bordes y de las bases, principalmente de la existencia de piedras, así como el rastrillado, son operaciones que deben efectuarse a diario.

Gráfico No. 3.28

MANTENIMIENTO DE BUNKERS



Fuente: Internet

MANTENIMIENTO DE ÁRBOLES

Como el resto del campo, los árboles destinados al paisajismo del campo, deberán ser cuidados, con un correcto plan de poda, fertilización, lucha contra plagas y riego.

En el caso de haber optado por la utilización de especies autóctonas, su mantenimiento es mínimo, reduciéndose prácticamente a podas anuales ó plurianuales.

Gráfico No. 3.29
MANTENIMIENTO DE ÁRBOLES



Fuente: Internet

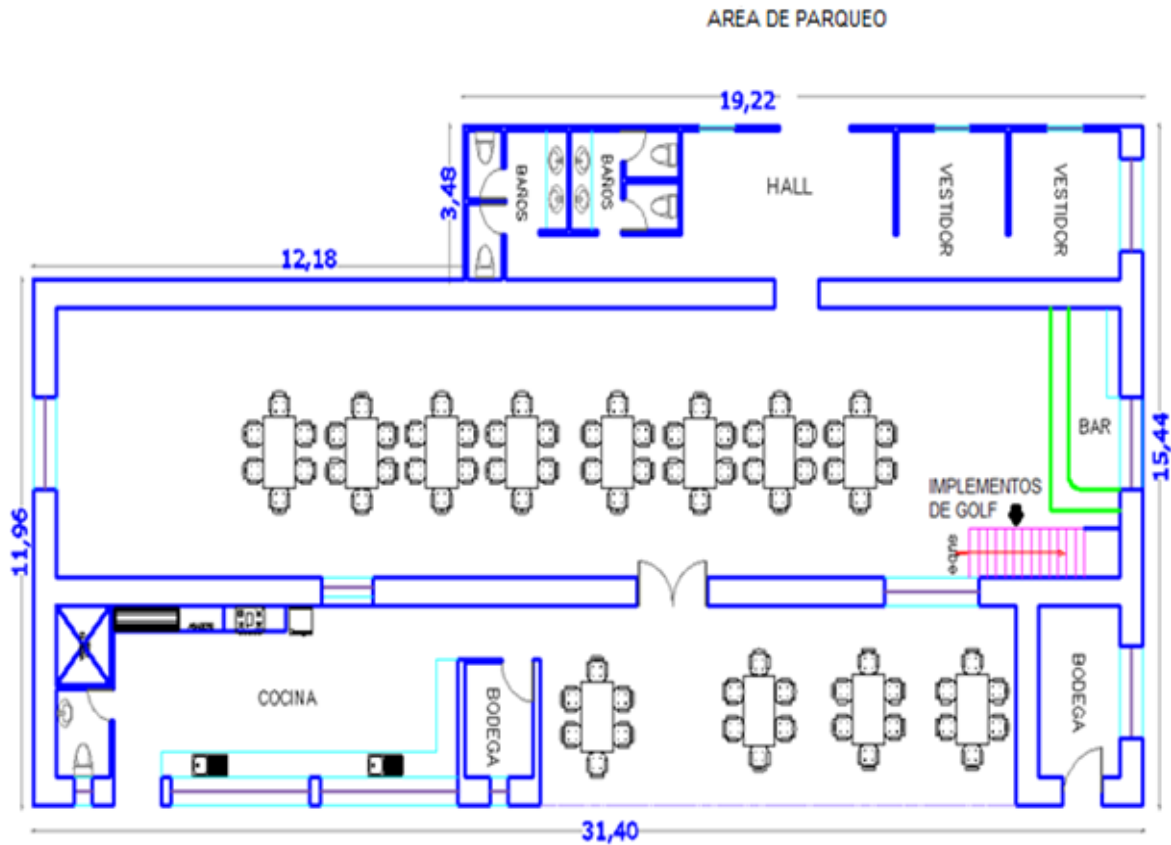
3.2.2.2 RESTAURANTE Y OTRAS AREAS

3.2.2.2.1 RESTAURANTE

Esta parte de la construcción constan el restaurante, vestidores, bar, cuarto de implementos de golf en donde se almacenarán los equipos de golf, bolas, banderas y coches para maletas y 2 bodegas, una para la cocina y otra para guardar herramientas, teniendo un área total de 442,40m².

Gráfico No. 3.30

RESTAURANTE Y OTRAS AREAS

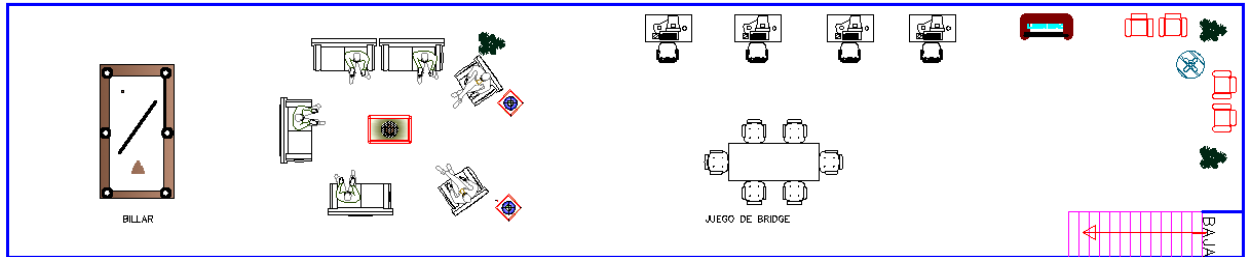


Elaborado por: Ing. Sergio Mena

El segundo piso de esta construcción servirá como área de juegos, la que consta de una mesa de billar, una mesa de bridge, sala de lectura, computadoras y sala de estar para los clientes.

Gráfico No.3.31

SALA DE ESTAR Y ENTRETENIMIENTO



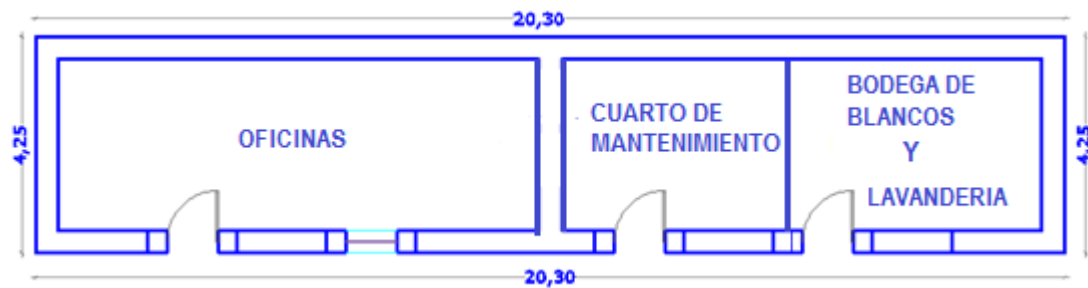
Elaborado por: Ing. Sergio Mena

3.2.2.2.2 OFICINAS Y BODEGAS

El área total entre las oficinas es de 43,14m², cuarto de mantenimiento es de 21,57m², este cuarto será utilizado para almacenar todos los suministros para el mantenimiento del campo de golf, parte de la maquinaria y los suministros del área administrativa, en este mismo bloque también consta el área de bodega de blancos y lavandería que es de 21,57m² la cual será utilizada más adelante cuando se implemente el hotel.

Gráfico No. 3.32

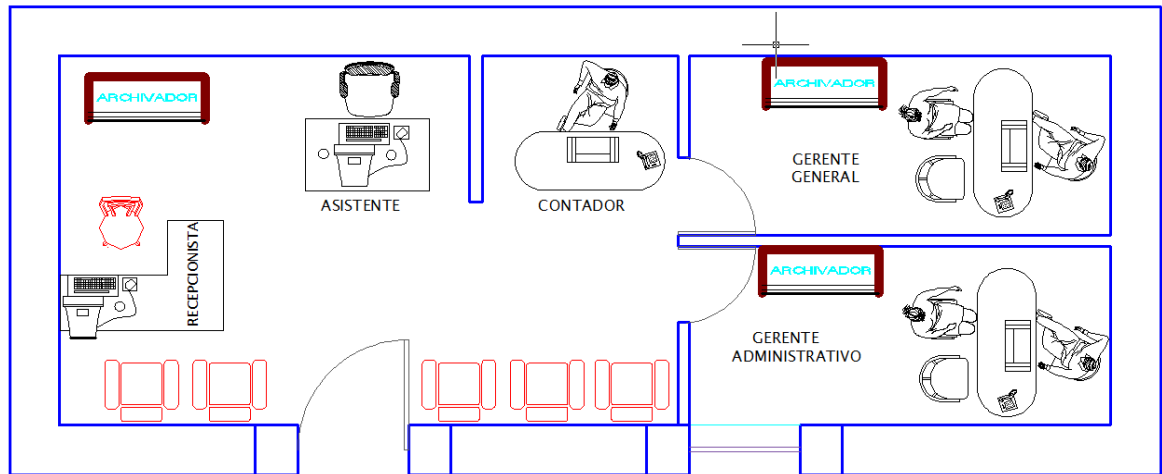
OFICINAS Y BODEGAS



Elaborado por: Ing. Sergio Mena

Gráfico No.3.33

DISTRIBUCION DEL AREA DE OFICINAS



Elaborado por: Ing. Sergio Mena

3.3 SELECCIÓN DE MAQUINARIA PARA EL MANTENIMIENTO DEL CAMPO DE GOLF

CORTADORA DE GREEN

Gráfico No.3.34

CORTACESPEDES MARCA TORO GREENMASTER 1000



Fuente: Proveedor de maquinaria

Gráfico No.3.35

MANEJO DE CORDORA DE GREEN



Fuente: Proveedor de maquinaria

Características:

- Motor: Kawasaki OHV 2,7kw (3,7 cv)
- Capacidad de combustible: 2,5 litros (2,64 cuartos de galón)
- Velocidad sobre el terreno: siega 2 - 5,3km/h (1,3-3,5mi/h)
- Anchura de corte: 53 cm (21")
- Altura de corte: 2 mm a 25 mm (5/64" – 1")
- Peso aproximado 94 kg (208 libras)

CORTADORA DE FAIRWAY Y ROUGH

Gráfico No.3.36

CORTADORA DE FAIRWAY REELMASTER GANG MOWERS



Fuente: Proveedor de maquinaria

Características:

- Tripleta de arrastre de corte helicoidal Reelmaster
- Molinetes de gran robustez de 11 cuchillas.
- Ruedas semineumáticas de transporte.
- 2.49 m de anchura de corte.
- 1.9 hectáreas por hora de productividad.
- Rango de altura de corte de 12.5 a 50 mm.

AIREADORA PARA FAIRWAY

Gráfico No.3.37

**AIREADOR DE CESPED
MODELO 686 CON TIRO MARCA TORO**



Fuente: Proveedor de maquinaria

Gráfico No.3.38

MANEJO DE AIREADOR DE CESPED



Fuente: Proveedor de maquinaria

Características:

- Aireador de césped TORO para arrastre por tractor de enganche a un solo punto y elevación mediante cilindro hidráulico o manual o toma hidráulica de tractor 3 juegos de 4 discos macizos de 33 cm de diámetro.
- Anchura de trabajo de 198 cm.
- 8 taladros por disco. Profundidad de aireación de 15 cm.
- Velocidad de trabajo de 1.6s 16 kph.

TRACTOR

Gráfico No.3.39

TRACTOR JINMA MOD. 200 STD DE TRANSMISIÓN SENCILLA 20 HP



Fuente: Proveedor de maquinaria

Características:

- Motor a diesel de 20 HP a 2.200 RPM de 3 cilindros, 1500 cc aproximadamente.
- Transmisión de 6 velocidades adelante y 2 atrás.
- Toma de fuerza de 540 RPM.
- Sistema hidráulico de enganche a los 3 puntos CAT I.
- Controles de tiro y profundidad.
- Batería de 12 voltios.
- Peso básico de Tractor 970 kg,
- Llantas especiales para corte de césped, delanteras 26 x 7.50 – 12 y posteriores 11.2 – 20.
- Manual de instrucciones y herramientas.

MOTOGUADAÑA

Gráfico N°3.40

MOTOGUADAÑA STIHL MODELO KM 55 FS



Fuente: Proveedor de maquinaria

Características:

- Cilindrada (cm3) 27.2
- Potencia (cv) 1.0
- Peso (kg) 5.4
- Sistema ideal para el mantenimiento de áreas verdes.
- Un solo motor con diferentes accesorios fácilmente acoplables Motoguadaña, corta cerco y Podador de altura.
- Vástago divisible permite fácil transporte.

- Acoplamiento de los accesorios sencillo sin herramientas.
- Peso reducido y excelente equilibrio. Sistema anti vibratorio.
- Mando unificado cómodo para arranque, funcionamiento y stop.
- Bomba de combustible manual para facilitar el arranque.
- Diseño funcional y moderno. Bajo mantenimiento.

3.4 ASPECTOS LEGALES

3.4.1 CREACION DE LA COMPAÑÍA

Para el desarrollo del negocio se constituirá una sociedad anónima, para lo cual se seguirá el siguiente procedimiento:

- Abrir una cuenta donde se depositará el capital de la compañía, este va a ser de USD \$800,00.
- Inscribir la escritura pública de la compañía ante un notario.
- Inscribir la compañía en la Superintendencia de Compañías.
- Inscribir la escritura pública y la resolución de la Superintendencia de Compañías en el Registro Mercantil.
- Obtener el RUC (Registro Único de Contribuyentes) de la compañía.

3.4.2 OBTENCION DE PERMISOS

Como se necesita realizar modificaciones dentro de la construcción original es necesario obtener los permisos de construcción. Una vez concluida la obra es necesario sacar el permiso de funcionamiento, el mismo que tiene como requisitos el permiso del cuerpo de bomberos y la patente municipal.

3.5 REQUERIMIENTO DE PERSONAL

Las responsabilidades y funciones de cada uno de los miembros de la empresa, se detallan a continuación:

Gerente General.- El gerente general va ser nombrado por la junta de accionistas, y será uno de ellos, actúa como representante legal de la empresa, que estará encargado de supervisar al gerente administrativo, junto con él planea, dirige y controla las actividades de la empresa, adicionalmente al derecho de recibir utilidades como accionista, recibirá un sueldo mensual fijo.

Gerente Administrativo - Esta persona será la encargada de supervisar y controlar a todo el personal operativo de Alta Sierra, tiene total autoridad en el manejo del personal a su cargo, es decir realiza la contratación de personal temporal y la contratación de personal definitivo junto con la gerencia general, adicionalmente estará encargado de las ventas y de la publicidad, para atraer más clientes utilizando todos los medios descritos en el plan de mercadeo, es decir, uno de sus objetivos será posicionar a la empresa en la mente de los clientes potenciales, como su lugar de preferencia para recrearse en el medio ambiente natural. Es responsable de resolver los problemas que tenga el cliente, realizar la cotización de varios proveedores de acuerdo a la solicitud del área que lo solicitó, coordinar actividades sociales de la empresa y realizar cualquier otra actividad que sea solicitada por su jefe inmediato.

Barman.- Se encargará de atender a los clientes preparándoles las bebidas a su elección.

Personal de Limpieza.- Estarán bajo la supervisión de la gerencia administrativa, dentro de sus trabajos está la limpieza de las instalaciones.

Entrenador de Golf.- Es la persona que administrará el área de golf y supervisará a su personal subordinado para que el campo de golf funcione en óptimas condiciones, actuará también como entrenador de golf y será el encargado de dictar clases de golf a los clientes, organizar los torneos de golf, coordinar y supervisar las labores de mantenimiento del campo de golf.

Ayudante del Entrenador.- Es la persona que servirá como apoyo al entrenador de golf, su función es el de suministrar y alquilar los implementos de golf para que los clientes puedan jugar y organizar a los caddies.

Personal de Mantenimiento del Campo de Golf.- Será el encargado de realizar el mantenimiento del campo de golf.

Recepcionista.- Será la persona de recibir los clientes e indicarle todos los detalles, para poder brindarle un servicio acorde a las exigencias de los clientes potenciales.

Personal de Seguridad.- Será el encargado de resguardar las instalaciones.

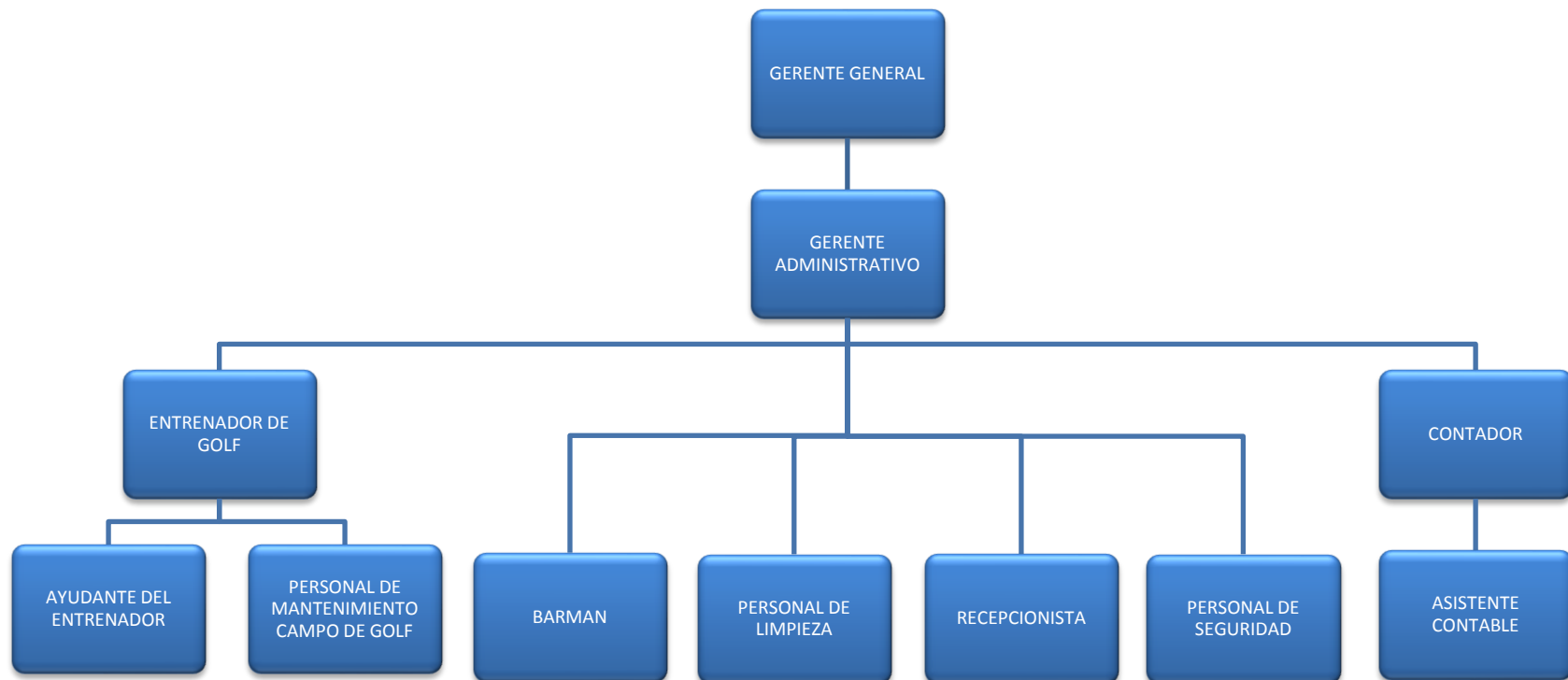
Contador.- Se encargará de llevar toda la contabilidad, para poder suministrarle todos los reportes necesarios al gerente administrativo, y así poder llevar un control de las finanzas de la compañía.

Asistente Contable.- Es la persona encargada de cobrar y registrar todos los ingresos, así como también administrar la caja, para la cancelación de todos los gastos que necesite realizar Alta Sierra.

3.6 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

Gráfico No.3.41

Estructura Organizacional de “Alta Sierra Golf Resort”



Fuente: Alta Sierra Golf Resort

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

En el presente capítulo nos enfocaremos en analizar los puntos claves que nos permitan tener una visión de variables como: la inversión necesaria para la puesta en marcha del proyecto, costos fijos, costos variables y gastos.

Asimismo realizar una estimación de la cantidad óptima demandada del servicio por año a fin de recuperar la inversión y alcanzar un beneficio.

4.1 CAPACIDAD MÁXIMA INSTALADA

La capacidad máxima instalada de un campo de golf lo pone las horas de luz existentes. Como máximo pueden jugar partidas de 4 jugadores cada 10 minutos. Es decir que si tenemos 10 horas de luz (7:00 am a 5:00pm) tendremos a diario 240 jugadores. Si esto se multiplica por 365 días, tenemos 87.600 jugadores anuales.

4.2 CAPACIDAD PRODUCTIVA

A pesar de que existe una capacidad instalada alta, es imposible que esta sea aprovechada al máximo por los siguientes motivos: uno de ellos es que existen grupos que jugarán 9 hoyos y otros que jugarán 18 hoyos, es decir que estos últimos darán dos vueltas al campo de golf, por lo que así se estableció anteriormente que la salida de cada grupo es cada 10 minutos, al haber grupos de jugadores que dan dos vueltas al campo, la entrada de un nuevo grupo de jugadores tardará 10 minutos más de lo previsto, para dar paso a este grupo de

jugadores que ya estaban en el campo. Hay que tomar en cuenta también que durante todo el día no existe la misma afluencia de personas.

Otro motivo es que durante el año se van a realizar varios torneos de golf, por lo que se impedirá la ocupación del campo a las personas que no participan en el torneo hasta que termine el mismo (el que puede durar toda la mañana y parte de la tarde).

Por lo que un campo de golf de 9 hoyos como el de Alta Sierra tiene una capacidad productiva de 72 personas diarias en promedio.

Sin embargo para establecer qué cantidad de personas en realidad ocupan el campo de golf anualmente se obtendrá información de clubes de la competencia, lo cual servirá como punto de partida y referencia para realizar las proyecciones de la demanda.

4.3 DEMANDA POTENCIAL

Según datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), del Censo de Población y Vivienda 2010, en la ciudad de Quito en el área urbana habitan 1'607,734 personas, en el Valle de los Chillos y Tumbaco (Amaguaña, Cumbayá y Tumbaco) habitan en conjunto 112,513 personas y en la parroquia de Sangolquí en el área urbana 75,080 personas.

Sin embargo de estas personas no todos corresponden al segmento al cual está dirigido el servicio a prestar.

Del total de habitantes de Quito, los Valles y Sangolquí que en total suman 1'795,327 habitantes, aproximadamente el 48,79% son hombres, lo que da un total de 875,940 personas. El 65,32% aproximadamente corresponden a el rango

de edad comprendido entre 15 a 64 año, valor que multiplicado por el número de personas de sexo masculino da como resultado 572,164. De esta cantidad el 26,05% Aproximadamente pertenece a un estrato socioeconómico medio, medio-alto y alto; con lo cual obtenemos un total de 149,049 habitantes. Esta cifra la multiplicamos por el 81% de encuestados, que contestaron afirmativamente ante la posibilidad de utilizar las instalaciones de Alta Sierra lo que equivale a 120,730 personas.

De esta población el proyecto pretende cubrir el 11,45% aproximadamente con los servicios que ofrecerá Alta Sierra.

4.4 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Debido a la falta de datos históricos que permitan proyectar la demanda que tendrá el campo de golf, se tomará como base la experiencia obtenida por negocios similares.

Para esto se visitaron los establecimientos de dos competidores, donde se realizó una observación directa para constatar el número de personas que ingresan al día durante el horario de atención de estos clubes y así poder contar con un punto de partida y realizar la proyección.

La Tabla No.4.1 Muestra un resumen de la información obtenida durante las observaciones realizadas; donde se puede ver que la competencia cuenta con un promedio de 32 personas que ingresan diariamente de martes a viernes y 69 personas que ingresan los fines de semana.

Tabla No.4.1

ASISTENCIA DIARIA						
LUGAR/DÍA	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
CLUB FAE	10	12	15	15	25	30
QUITO TENIS Y GOLF CLUB	40	45	55	60	100	120

Fuentes: Club FAE – Quito Tenis y Golf Club

Elaborado por: Las Autoras

Tabla No.4.2

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA DE INGRESO USO CAMPO DE GOLF MARTES A VIERNES			
AÑOS	CAPACIDAD PRODUCTIVA	CAPACIDAD	ASISTENCIA
		MARTES A VIERNES	MARTES A VIERNES
1	50%	13,824	6,912
2	60%	13,824	8,294
3	70%	13,824	9,677
4	85%	13,824	11,750
5	100%	13,824	13,824

Elaborado por: Las Autoras

Tabla No.4.3

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA DE INGRESO USO CAMPO DE GOLF SABADO Y DOMINGO			
AÑOS	CAPACIDAD PRODUCTIVA	CAPACIDAD	ASISTENCIA
		SABADO Y DOMINGO	SABADO Y DOMINGO
1	80%	6,480	4,752
2	90%	6,480	5,400
3	100%	6,480	6,048
4	100%	6,480	6,048
5	100%	6,480	6,048

Elaborado por: Las Autoras

Con la información anteriormente detallada se realizó la proyección de la demanda de martes a viernes la misma que se puede observar en la Tabla No. 4.2, donde el primer año se inicia con el 50% de su capacidad productiva, alcanzando el 60% en

el segundo año, 70% el tercero, llegando al 85% de la capacidad productiva en el cuarto año y para el quinto año alcanzando el 100%.

En la Tabla No.4.3 se observa la proyección de la demanda correspondiente a los días sábado y domingo, el primer año inicia con el 80% de la capacidad productiva, en el segundo año alcanza el 90% y para el tercero, cuarto y quinto año alcanza el 100%.

Esta proyección fue realizada en base a metas establecidas por los accionistas.

4.5 INVERSIONES DEL PROYECTO

4.5.1 INVERSIÓN INICIAL

La inversión inicial está dada por los activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo, para el inicio de la ejecución del proyecto.

Para la realización del proyecto es necesario realizar una inversión aproximada de \$1,000,000.00 en los siguientes rubros:

Tabla No.4.4

INVERSION INICIAL	
DETALLE	VALOR
EDIFICIOS	586,269.00
TERRENOS	314,628.00
MUEBLES Y ENSERES	7,387.00
MAQUINARIA Y EQUIPO	60,628.00
EQUIPO DE COMPUTACION	5,867.00
EQUIPO DE OFICINA	186.00
GASTOS DE CONSTITUCION	2,150.00
GASTOS DE INSTALACION	645.00
GASTOS PREOPERACIONALES	1,000.00
CAPITAL DE TRABAJO	21,239.00
TOTAL	1,000,000.00

Elaborado por: Las Autoras

A continuación se detalla cada uno de los rubros de la tabla No. 4.4

4.5.1.1 OBRA FÍSICA Y TERRENO

Dentro de la inversión, se presentan dos montos elevados como se pudo observar en la Tabla No.4.5 de inversión inicial, uno de estos rubros altos corresponde al terreno que asciende a \$314,628.00 esto debido a la extensión en que se va a construir el campo de golf que es de aproximadamente 6 hectáreas y el segundo valor más alto corresponde a la construcción de las instalaciones, que en la tabla lo hemos señalado como obra física, este valor representa la preparación del terreno para la construcción del campo de golf , la construcción y adecuación de la casa club en donde se encuentra el restaurante, vestidores, oficinas, bodegas, así como vías de acceso y parqueadero. Dentro de la obra física consta también una construcción original de la finca la misma que se adecuará para hacer un hotel como un proyecto futuro. La tabla No.4.5 muestra el valor por m2 de cada área y el valor de construcción total que es de \$586,270.00

Tabla No.4.5

OBRA FÍSICA			
DETALLE	ÁREA M2	PRECIO M2	VALOR TOTAL
RESTAURANTE	442.40	100.00	44,240.00
HOTEL	330.67	80.00	26,453.60
OFICINAS	43.14	100.00	4,314.00
CUARTO DE MANTENIMIENTO	21.57	60.00	1,294.20
BODEGA DE BLANCOS Y LAVANDERÍA	21.57	60.00	1,294.20
VÍAS DE ACCESO	789.65	20.00	15,793.00
PARQUEADEROS	249.89	40.00	9,995.60
CUARTO DE HERRAMIENTAS CAMPO DE GOLF	8.97	60.00	538.20
ZONA DE PRÁCTICA GOLF	1,931.40	5.00	9,657.00
CAMPO DE GOLF	58,566.24	8.00	468,529.92
PUTTING GREEN	520.00	8.00	4,160.00
ÁREA TOTAL M2 DE EDIFICACIÓN Y ÁREAS DE GOLF	62,925.50		586,270.00

Elaborado por: Las Autoras

4.5.1.2 MOBILIARIO Y EQUIPOS

Los muebles y enseres, así como los equipos de computación y equipos de oficina son todos aquellos valores correspondientes a los equipos que serán necesarios para la adecuación del centro recreativo y la puesta en marcha del negocio. Ver Anexos N° 4, 5 y 6.

A continuación se procede a detallar en una tabla todos estos valores:

Tabla No.4.6

MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR TOTAL
SILLA GIRATORIA	4	55.00	220.00
MESA	1	75.00	75.00
ESCRITORIO EN L	2	200.00	400.00
SILLA VISITANTE	10	50.00	500.00
SILLÓN GERENTE	2	169.00	338.00
ESCRITORIO	2	240.00	480.00
ARCHIVADOR	3	180.00	540.00
CASETA DE GUÁRDIA	1	200.00	200.00
COUNTER DE RECEPCIÓN	1	200.00	200.00
SOFA	1	500.00	500.00
MUEBLE PARA BAR	1	1,500.00	1,500.00
MESA DE BILLAR	1	800.00	800.00
MESA DE BRIDGE	1	400.00	400.00
LIBRERO Y SET DE LIBROS	1	250.00	250.00
JUEGO DE SALA	2	235.00	470.00
BASURERO	7	6.00	42.00
PALA DE BASURA	1	2.00	2.00
ESCOBA	2	2.00	4.00
TRAPIADOR	2	3.00	6.00
BALDE	1	4.00	4.00
COPAS Y VASOS	1	30.00	30.00
PINZA PARA HIELO	1	3.00	3.00
HIELERA	1	12.00	12.00
CUCHILLO PARA BAR	1	7.00	7.00
CUCHARA PARA BAR	1	4.00	4.00
ESCRITORIO CON SILLA PARA COMPUTADORA	4	100.00	400.00
TOTAL			7,387.00

Elaborado por: Las Autoras

Tabla No.4.7

EQUIPO DE COMPUTACIÓN			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
COMPAQ CQ5310LA	7	519,00	3.633,00
PORTATIL HP DV4-2162NR	1	1.080,00	1.080,00
PORTATIL INSPIRON DELL 1545	1	935,00	935,00
IMPRESORA MULTIFUNCIÓN SAMSUNG 4 EN 1	1	219,00	219,00
TOTAL			5.867,00

Elaborado por: Las Autoras

Tabla No.4.8

EQUIPO DE OFICINA			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR TOTAL
TELÉFONO PANASONIC ALÁMBRICO	6	31,00	186,00
TOTAL			186,00

Elaborado por: Las Autoras

4.5.1.3 MAQUINARIA

Dentro de la maquinaria y equipos se ha colocado todas aquellas maquinas, herramientas e implementos que mantendrán en buenas condiciones el campo de golf y que permitan dar un buen servicio, al igual que el equipo necesario para el mini bar el cual se ha establecido en capítulos anteriores como un servicio complementario del centro recreativo. Los valores se detallan a continuación en las siguientes tablas:

Tabla No.4.9

MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS CAMPO DE GOLF			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR TOTAL
CORTADORA DE GREEN GREENMASTER 1000	1	10,640.00	10,640.00
CORTADORA DE FAIRWAY Y ROUGH REELMASTER GANG MOWERS	1	18,480.00	18,480.00
AIREADORA DE FAIRWAY MODELO 686	1	16,520.00	16,520.00
TRACTOR	1	7,600.00	7,600.00
REMOLQUE	1	700.00	700.00
ABREHOYOS(Original Lever Action Hole Cutter)	1	283.00	283.00
MOTOGUADAÑA	2	500.00	1,000.00
TIGERA PARA JARDINERÍA 50 cm	2	20.00	40.00
AZADÓN	2	12.00	24.00
ESCOBILLÓN	2	14.00	28.00
RASTRILLO METÁLICO	9	2.00	18.00
PALA RECTA	2	13.00	26.00
SERRUCHO	1	4.00	4.00
CARRETILLA	2	5.00	10.00
PICO	1	8.00	8.00
MANGUERA REFORZADA DE 15M	4	25.00	100.00
ASPERSORES DE 3 BRAZOS METAL	4	19.00	76.00
BOMBAS PARA FUMIGAR 20 LT	2	30.00	60.00
TOTAL			55,617.00

Elaborado por: Las Autoras

Tabla No.4.10

EQUIPO E IMPLEMENTOS CAMPO DE GOLF			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR TOTAL
BANDERAS (Numbered Flags-200 Denier (White on Red) JUEGO 1 AL 9)	1	143.00	143.00
BANDERAS (Numbered Flags-200 Denier (Red on White) JUEGO 1 AL 9)	1	143.00	143.00
BANDERAS (Numbered Flags-200 Denier (Black on Yellow) JUEGO 1 AL 9)	1	143.00	143.00
ASTAS DE BANDERAS ((Solid Regulation Fiberglass Flagsticks 7ft.(2.1m) Bight White * JUEGO DE 9 UNIDADES)	1	225.00	225.00
BANDERAS PARA PUTTING GREEN (Executive PGMs JUEGO 1 AL 9)	1	218.00	218.00
COPAS PARA PUTTING GREEN (Practice Green Plastic Putting Cup)	6	9.00	54.00
COPAS PARA GREEN (Zinc Cup)	9	55.00	495.00
MALLA DE PRÁCTICA	1	500.00	500.00
BOLAS DE GOLF PARA PRCTICA	1000	0.50	500.00
EQUIPO DE GOLF PARA CABALLERO (WILSON)	4	250.00	1,000.00
EQUIPO DE GOLF PARA DAMA (WILSON)	2	200.00	400.00
EQUIPO DE GOLF PARA ZURDO (WILSON)	1	250.00	250.00
EQUIPO DE GOLF PARA NIÑOS (WILSON)	2	100.00	200.00
COCHE PARA MALETAS DE GOLF	4	100.00	400.00
TOTAL			4,671.00

Elaborado por: Las Autoras

Tabla No.4.11

EQUIPO PARA MINI BAR			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR TOTAL
MINI REFRIGERADOR	1	340.00	340.00
TOTAL			340.00

Elaborado por: Las Autoras

Tabla No.4.12

MAQUINARIA Y EQUIPO	
DETALLE	VALOR TOTAL
MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS CAMPO DE GOLF	55,617.00
EQUIPO E IMPLEMENTOS CAMPO DE GOLF	4,671.00
EQUIPO PARA MINI BAR	340.00
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO	60,628.00

Elaborado por: Las Autoras

4.5.1.4 GASTOS DE CONSTITUCIÓN

Los gastos de constitución corresponden a los valores en que se tendrán que incurrir para la creación de la compañía.

Tabla No.4.13

GASTOS DE CONSTITUCION	
PROCEDIMIENTOS	PRECIO EN US\$
CONSTITUCION	800.00
HONORARIOS ABOGADO	600.00
PUBLICACION EXTRACTO	76.00
REGISTRO MERCANTIL	62.00
NOTARIA: anotación marginal	12.00
ELABORACION DE PLANOS	600.00
TOTAL	2,150.00

Elaborado por: Las Autoras

4.5.1.5 GASTOS DE INSTALACIÓN

Los gastos de instalación lo componen todos aquellos gastos en los que haya que incurrir, como impuestos, tasas, permisos, instalaciones de servicios básicos, para poder construir y posteriormente poder funcionar.

Tabla No.4.14

GASTOS DE INTALACIÓN	
DETALLE	VALOR
IMPUESTO PREDIAL	55.00
APROBACIÓN PLANOS ESTRUCTURALES	65.00
APROBACIÓN PLANOS ARQUITECTÓNICOS	30.00
CUERPO DE BOMBEROS	32.00
PATENTE MUNICIPAL	48.00
MINISTERIO DE SALUD	50.00
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO	60.00
MEDIDOR EMPRESA ELÉCTRICA	100.00
LÍNEA TELEFÓNICA	60.00
MEDIDOR AGUA POTABLE	95.00
2F 256X128 INTERNET CORPORATIVO INSTALACIÓN	50.00
TOTAL	645.40

Elaborado por: Las Autoras

4.51.6 OTROS GASTOS PREOPERACIONALES

Dentro de los gastos pre operacionales se ha establecido los siguientes rubros que se detallan en la tabla No.4.15

Tabla No.4.15

OTROS GASTOS PREOPERACIONALES	
DETALLE	VALOR
ESTUDIOS TÉCNICOS	500.00
GASTOS DE CAPACITACIÓN	500.00
TOTAL GASTOS PREOPERACIONALES	1,000.00

Elaborado por: Las Autoras

4.5.1.7 CAPITAL DE TRABAJO

“El capital de trabajo es la parte de la inversión orientada a financiar los desfases entre el momento en que se producen los egresos correspondientes a la adquisición de insumos y los ingresos generados por la venta de bienes o servicios, que constituyen la razón de ser del proyecto.”⁷⁸

Es una medida de la capacidad que tiene una organización para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo.

Se estableció como capital de trabajo la suma de los costos y gastos del primer mes de trabajo, esto debido a que la recaudación de ingresos por ventas es inmediato, ya que no se maneja crédito a clientes todo será cobrado al contado, por lo que se dispondrá de efectivo suficiente para cubrir los costos y gastos en los próximos meses, exceptuando la depreciación y amortización ha sido considerado como el valor correspondiente de capital de trabajo los valores que se detallan a continuación:

⁷⁸ MIRANDA Juan José, “Gestión de Proyectos”. Primera Edición. MB Editores. Bogotá. 1997

Tabla No.4.16

CAPITAL DE TRABAJO	
DETALLE	VALOR MENSUAL
SUELDOS	7,263.00
SUMINISTROS MANTENIMIENTO ÁREA DE GOLF	143.00
SUMINISTROS MINI BAR	1,733.00
SUMINISTROS DE OFICINA	153.00
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	44.00
SERVICIO DE INTERNET	80.00
SERVICIOS BÁSICOS	118.00
GASTO TRANSPORTE	40.00
GASTO INTERES	5,693.00
GASTO PUBLICIDAD	1,332.00
IMPREVISTOS	4,640.00
TOTAL	21,239.00

Elaborado por: Las Autoras

4.5.2 FINANCIAMIENTO

Los recursos económicos necesarios para poder llevar adelante el proyecto, provendrán de dos fuentes que son los recursos propios y deuda.

La compañía por medio de sus accionistas aportará la cantidad de \$300,000.00 que equivale aproximadamente al 30% de la inversión total, mientras que el 70%, es decir, \$700,000.00, será financiado mediante un préstamo de la banca local a una tasa de interés del 9.76%.

Tabla No.4.17

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO		
CAPITAL PROPIO	30%	300,000.00
PRÉSTAMO	70%	700,000.00
INVERSIÓN TOTAL	100%	1,000,000.00

Elaborado por: Las Autoras

4.6 DETERMINACIÓN DE INGRESOS

4.6.1 INGRESOS DEL CAMPO DE GOLF

4.6.1.1 INGRESOS POR ALQUILER CAMPO DE GOLF

Los ingresos por alquiler del campo de golf se obtiene de la multiplicación del número de personas que se proyecta harán uso del campo por el precio. El precio difiere entre semana y fines de semana, esto debido a que entre semana no hay mucha afluencia de personas por lo que se ha establecido un precio menor al que se cobrará los fines de semana, como incentivo para que más personas vengan de martes a viernes.

En el caso de los fines de semana hay que aclarar que seis sábados al año no se podrá alquilar el campo de golf debido a que esos días serán ocupados para realizar torneos. Ver anexos N° 2, 12

Tabla No.4.18

INGRESO USO DEL CAMPO (GREEN FEE) MARTES - VIERNES				
No. DE PERSONAS MENSUAL	No. DE PERSONAS ANUAL	PRECIO	TOTAL INGRESO MENSUAL	TOTAL INGRESO ANUAL
576	6912	15.00	8,640.00	103,680.00

Elaborado por: Las Autoras

Tabla No.4.19

INGRESOS USO DEL CAMPO (GREEN FEE) SABADO Y DOMINGO				
No. DE PERSONAS MENSUAL	No. DE PERSONAS ANUAL	PRECIO	TOTAL INGRESO MENSUAL	TOTAL INGRESO ANUAL
432	4752	20.00	8,640.00	95,904.00

Elaborado por: Las Autoras

4.6.1.2 INGRESO POR CLASES DE GOLF

Para obtener los ingresos por clases de golf se ha tomado en cuenta el número de personas que un entrenador de golf puede dar clases en un día, es decir 20 en promedio por el precio por persona, la duración de las clases será de 45 minutos, las clases pueden ser personalizadas, es decir que el entrenador puede dar la clase a una sola personas, o por grupo para las personas que no tengan problema en compartir el hora de clase.

Las clases de golf serán impartidas en la zona de práctica, el putting green y parte del campo de golf en donde el entrenador crea conveniente.

Tabla No.4.20

INGRESO CLASES DE GOLF				
No. DE PERSONAS MENSUAL	No. DE PERSONAS ANUAL	PRECIO	TOTAL INGRESO MENSUAL	TOTAL INGRESO ANUAL
480	5640	13.00	6,240.00	73,320.00

Elaborado por: Las Autoras

Al igual que para calcular los ingresos del uso del campo de golf, no se contempla dentro de los ingresos anuales por clases de golf seis sábados del año, esto debido a que las clases quedan suspendidas los días en que se realicen los torneos de golf, esto porque el entrenador de golf debe estar presente en el desarrollo del torneo y no podrá impartir las clases. Ver anexos N° 2 y 12.

4.6.1.3 INGRESO POR TORNEOS DE GOLF

Otro ingreso que se obtendrá será el proveniente de los torneos de golf. Los días utilizados para la realización de los torneos serán los días sábados, se ha estimado que por año se realizarán 6 torneos, cada uno dejará un ingreso neto de

\$1,782.00 Las estimaciones tanto de los ingresos como de los gastos por la realización de los torneos se han obtenido en base a información de la competencia.

La razón por la que solo se espera realizar 6 torneos por año radica en el esfuerzo y tiempo que toma organizar un evento como este, en la promoción, los preparativos y la búsqueda de auspiciantes, además que la competencia también realiza torneos en los que muchos de los clientes participarán, por lo que hay que tratar en lo posible que la fecha de los torneos no coincida, lo que provocaría poca acogida de los clientes al torneo que se organiza.

Los torneos contarán con la participación de 72 personas, al precio de \$50,00 por persona.

Tabla No.4.21

UTILIDADES POR TORNEO	
DETALLE	VALOR
INGRESOS	3.600,00
GASTOS	1.818,00
TOTAL NETO	1.782,00
# TORNEOS AL AÑO	6
TOTAL INGRESO ANUAL	10.692,00

Elaborado por: Las Autoras

Tabla No.4.22

INGRESOS POR TORNEO		
NO. PARTICIPANTES	PRECIO	INGRESOS BRUTOS
72	50.00	3,600.00

Elaborado por: Las Autoras

Los gastos en los que se tendrá que incurrir por torneo serán los siguientes y ascienden a la suma de \$1,818.00.

Tabla No.4.23

GASTOS POR TORNEO	
DETALLE	VALOR
PUBLICIDAD	250,00
COFE BREAK	300,00
ALMUERZOS	1.080,00
SUMINISTROS DE OFICINA	8,00
PAGO A PERSONAL DE APOYO	180,00
TOTAL DE GASTOS	1.818,00

Elaborado por: Las Autoras

Los premios a entregar se obtendrán de la exclusividad que se otorgará a distintas marcas de productos o servicios que participen como auspiciantes del evento.

4.6.1.4 INGRESOS POR ALQUILER DE EQUIPOS DE GOLF

Se ha visto necesario crear el servicio de alquiler de equipos de golf para aquellos clientes que no poseen un equipo propio, estarán a disposición de los clientes 9 equipos de golf, entre equipos para caballeros, damas y niños, todos los equipos tienen todo el set de palos de golf completos, más 3 bolas de golf. Ver anexo No.

La cantidad de veces que se alquila los equipos de golf se la estimado en base a información de la competencia, por lo que se ha establecido alquilar estos dos veces al día, dando un total al mes de 432 veces que se alquilará los equipos de golf. Ver anexo No.2.

En la siguiente tabla se muestra los ingresos por este concepto, se ha establecido el precio por alquiler de equipo de \$23,00.

Tabla No.4.24

ALQUILER DE EQUIPOS DE GOLF			
# DE VECES DE ALQUILER AL MES	PRECIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
432	23.00	9,936.00	119,232.00

Elaborado por: Las Autoras

4.6.1.5 INGRESOS POR ALQUILER DE BOLAS DE GOLF

Se prestará el servicio de alquiler de bolas de golf para que estas puedan ser usadas en la zona de práctica y en el putting green, se alquilará 50 bolas por el precio de \$1.00. El número de veces que se espera alquilar las bolas de golf por día es de 10 veces que al mes representa 240 veces. Ver anexo No.2.

La Tabla No.4.25 presenta los ingresos mensuales y anuales por este concepto.

Tabla No.4.25

ALQUILER DE BOLAS DE GOLF			
# DE VECES DE ALQUILER AL MES	PRECIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
240	1.00	240.00	2,880.00

Elaborado por: Las Autoras

4.6.1.6 INGRESOS POR USO DE LA ZONA DE PRÁCTICA

Este espacio no solo será utilizado para dar clases de golf, sino también puede ser aprovechado para generar más ingresos, por lo que será alquilado para aquellos clientes que quieran practicar sin necesidad de tomar clases, el espacio puede ser compartido al mismo tiempo con las personas que estén tomando clases de golf sin ningún problema ya que existe espacio suficiente para que se puedan realizar

estas dos actividades. El uso de la zona de práctica incluye también el derecho del uso del putting green, el precio por este servicio es de \$12.00.

El número de veces que será alquilada esta zona está en función del alquiler de las bolas de golf, debido que las personas que quieran hacer uso de la zona de práctica necesitarán alquilar bolas de golf. Ver anexos N° 2 y 12

Tabla No.4.26

USO DE ZONA DE PRÁCTICA			
No. DE PERSONAS AL MES	PRECIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
240	12.00	2,880.00	34,560.00

Elaborado por: Las Autoras

4.6.1.7 INGRESOS POR ALQUILER DE COCHES PARA EQUIPOS DE GOLF

Este servicio se ha establecido para que los clientes puedan llevar sus equipos de manera más cómoda, se ha estimado que los choches se alquilarán 8 veces al día, que al mes representa 192 veces. Ver anexos N° 2 y 12

La Tabla No.4.27 presenta el ingreso que se percibirá por el alquiler de los coches en un mes y al año.

Tabla No.4.27

ALQUILER DE COCHES PARA EQUIPOS DE GOLF			
# DE VECES DE ALQUILER AL MES	PRECIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
192	8.00	1,536.00	18,432.00

Elaborado por: Las Autoras

4.6.2 OTROS INGRESOS

A más de los servicios propios del campo de golf se ha establecido otros servicios con la finalidad de brindar mayor comodidad y distracción a las personas que visiten las instalaciones, los mismo que permitirán obtener más ingresos y a la vez aprovechar los espacios con los que se cuenta.

4.6.2.1 INGRESOS POR ALQUILER DE RESTAURANTE

Dentro de las instalaciones se contará con el restaurante, para que los clientes puedan disfrutar de una variedad de platos y productos de calidad.

Los ingresos por el restaurante vendrán por el alquiler del mismo a un tercero, quien estará siempre supervisado por el administrador de la empresa con el objetivo de velar por la variedad y calidad de los productos que se expendan.

El valor de alquiler del restaurante será de \$1,000.00 mensual, por lo que anualmente dejará un ingreso neto de \$12,000.00. Este valor por alquiler se mantendrá constante a lo largo de la duración del proyecto.

Tabla No.4.28

INGRESOS ALQUILER DE RESTAURANTE			
DETALLE	VALOR MENSUAL	MESES	TOTAL ANUAL
ALQUILER RESTAURANTE	1,000.00	12	12,000.00

Elaborado por: Las Autoras

4.6.2.2 INGRESOS POR USO DE SALA DE ENTRETENIMIENTO

Este espacio ha sido diseñado para que los clientes tengan otras alternativas de diversión, el mismo que cuenta con una mesa de billar, mesa de bridge, sala de lectura, y computadoras con acceso a internet.

Para poder utilizar esta sala los clientes tienen que pagar el valor de \$8,00 por persona, se ha estimado un ingreso de 240 personas al mes, que al año representa 2,880 personas. Ver anexos N° 2 y 12

Tabla No.4.29

INGRESOS SALA DE ENTRETENIMIENTO			
No. DE PERSONAS AL MES	PRECIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
240	8.00	1,920.00	23,040.00

Elaborado por: Las Autoras

4.6.2.3 INGRESOS POR EVENTOS SOCIALES

Este servicio va enfocado para los clientes que quieran utilizar las instalaciones para realizar eventos como son matrimonios, cumpleaños, fiestas corporativas, etc. Se ha estimado que se realizarán 5 eventos en el año.

El sitio destinado para realizar los eventos será el área del restaurante, en el que podrán ingresar 250 personas por evento a un precio por persona de \$25.00.

A continuación se presenta la tabla de los ingresos y gastos por evento, así como la utilidad que se obtendrá en un año por este concepto.

Tabla No.4.30

INGRESOS POR EVENTO SOCIAL		
No. DE PERSONAS POR EVENTO	PRECIO	VALOR TOTAL
250	25,00	6.250,00

Elaborado por: Las Autoras

Tabla No.4.31

GASTOS POR EVENTO SOCIAL	
DETALLE	VALOR TOTAL
SERVICIO DE SALONEROS	500,00
DECORACIÓN	600,00
ALIMENTACIÓN	2.500,00
MAESTRO DE CEREMONIAS	300,00
EQUIPOS DE MÚSICA	200,00
TOTAL GASTOS	4.100,00

Elaborado por: Las Autoras

Tabla No.4.32

UTILIDAD EVENTOS SOCIALES	
INGRESOS	6.250,00
GASTOS	4.100,00
TOTAL NETO	2.150,00
# DE EVENTOS SOCIALES AL AÑO	5
TOTAL INGRESO ANUAL	10.750,00

Elaborado por: Las Autoras

4.6.2.4 INGRESOS POR MINI BAR

Para aquellos clientes que quieran disfrutar de alguna bebida alcohólica se creará un mini bar que estará ubicado dentro del restaurante, este mini bar contará con los licores más consumidos por los clientes. Los costos de los licores se pueden ver en el anexo No.11

Los ingresos por ingresos del mini bar al año se presentan en la tabla No.4.33

Tabla No.4.33

INGRESOS POR MINI BAR				
DETALLE	CANTIDAD (box)	PRECIO UNIT	VALOR TOTAL MENSUAL	VALOR TOTAL ANUAL
VINO (box 12)	1	122.00	122.00	1,464.00
TEQUILA (box 10)	1	204,00	204,00	2,448,00
VODKA (box 12)	1	168.00	168.00	2,016.00
RON (box 12)	1	236.00	236.00	2,832.00
GRANTS (box 12)	1	416.00	416.00	4,992.00
MAC GREGOR (box 12)	1	166.00	166.00	1,992.00
PIÑA COLADA (box 12)	1	102.00	102.00	1,224.00
WHISKY JOHNNY ROJO (box 12)	1	600.00	600.00	7,200.00
WHISKY JOHNNY NEGRO (box 12)	1	1,392.00	1,392.00	16,704.00
TOTAL	9	378,44	3.406,00	40.872,00

Elaborado por: Las Autoras

4.7 COSTOS Y GASTOS

4.7.1 COSTOS Y GASTOS FIJOS

SUELDOS

El costo por concepto de sueldos de todo el personal necesario para el funcionamiento de la empresa asciende a \$87,156.00

Y para su estimación se utilizó la tasa de promedio de inflación de 3.49% como incremento porcentual anual.

Tabla No.4.34

SUELDOS DEL PERSONAL						
CARGO	CANTIDAD	SUELDO	SUELDO MENSUAL	APORTE IESS	SUELDO TOTAL MENSUAL	SUELDO TOTAL ANUAL
ENTRENADOR DE GOLF	1	700,00	700,00	85,00	785,00	9.420,00
AYUDANTE DEL ENTRENADOR	1	290,00	290,00	35,00	325,00	3.900,00
PERSONAL DE MANTENIMIENTO CAMPO DE GOLF	3	283,00	849,00	103,00	952,00	11.424,00
BARMAN	1	290,00	290,00	35,00	325,00	3.900,00
GERENTE GENERAL	1	1.200,00	1.200,00	144,00	1.344,00	16.128,00
GERENTE ADMINISTRATIVO	1	900,00	900,00	108,00	1.008,00	12.096,00
RECEPCIONISTA	1	300,00	300,00	36,00	336,00	4.032,00
CONTADOR	1	500,00	500,00	60,00	560,00	6.720,00
ASISTENTE CONTABLE	1	350,00	350,00	42,00	392,00	4.704,00
PERSONAL DE LIMPIEZA	2	276,00	552,00	66,00	618,00	7.416,00
GUÁRDIA	2	276,00	552,00	66,00	618,00	7.416,00
TOTAL	15		6.483,00	780,00	7.263,00	87.156,00

Elaborado por: Las Autoras

GASTOS GENERALES

Los gastos generales corresponden al gasto por suministros de oficina, suministros de limpieza, gasto por internet, gasto por transporte, reparación y mantenimiento del área de administración y los servicios básicos. Ver anexo N°10

Estos rubros se tendrán que pagar independientemente del número de personas que visiten las instalaciones.

Tabla No.4.35

GASTOS GENERALES	
DETALLE	VALOR ANUAL
SUMINISTROS DE OFICINA	1.177,00
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	528,00
REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO ADMINISTRACIÓN	1.059,00
SERVICIOS BÁSICOS ADMINISTRACIÓN	804,00
GASTOS POR INTERNET	960,00
GASTO TRANSPORTE	480,00
TOTAL	5.008,00

Elaborado por: Las Autoras

GASTOS FINANCIEROS (TABLA DE AMORTIZACIÓN)

La presente tabla muestra los valores de interés y amortización del capital que hay que cubrir por el préstamo que se realizará para completar el monto total de la inversión inicial.

Tabla No.4.36

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
CAPITAL	INTERESES	TIEMPO (5 AÑOS)	CUOTA	
700.000,00	9,76%	5	183.527,00	
No. PERIODO	CUOTA	INTERESES	AMORTIZACIÓN	SALDO
0				700.000,00
1	183.527,00	68.320,00	115.207,00	584.793,00
2	183.527,00	57.076,00	126.451,00	458.342,00
3	183.527,00	44.734,00	138.793,00	319.549,00
4	183.527,00	31.188,00	152.339,00	167.210,00
5	183.527,00	16.319,00	167.210,00	0,00
TOTAL	917.635,00	217.637,00	700.000,00	

Elaborado por: Las Autoras

DEPRECIACIÓN

En la siguiente tabla se muestra los valores por depreciación de activos fijos totales. Se ha considerado el tiempo y porcentajes de depreciación vigentes de acuerdo a lo que determina la ley de Régimen Tributario Interno, utilizado el método de línea recta como lo presentamos a continuación. En el anexo No.10 se desglosa la depreciación por cada una de las áreas con las que cuenta el establecimiento.

Tabla No.4.37

DEPRECIACIÓN TOTAL						
ACTIVOS FIJOS	VALOR	VIDA ÚTIL	%	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
OBRA FÍSICA	586.270,00	20	5	29.313,00	146.565,00	439.705,00
MUEBLES Y ENSERES	7.387,00	10	10	729,00	3.645,00	3.742,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	60.628,00	10	10	6.063,00	30.315,00	30.313,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	5.867,00	3	33,33	1.956,00	5.867,00	0,00
EQUIPO DE OFICINA	186,00	10	10	19,00	95,00	91,00
TOTAL DEPRECIACIÓN				38.080,00		
TOTAL VALOR DE SALVAMENTO						473.851,00

Elaborado por: Las Autora

AMORTIZACIÓN

Los valores por amortización corresponden a los activos diferidos los cuales se muestran en la tabla No.4.38 Estos rubros serán amortizados en un lapso de 5 años.

Tabla No.4.38

AMORTIZACIÓN			
ACTIVOS DIFERIDOS	VALOR	%	AMORTIZACIÓN ANUAL
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	2.150,00	20%	430,00
GASTOS DE INSTALACIÓN	645,00	20%	129,00
GASTOS PREOPERACIONALES	1.000,00	20%	200,00
ACTIVOS DIFERIDOS	3.795,00		
TOTAL AMORTIZACIÓN			759,00

Elaborado por: Las Autoras

4.7.2 COSTOS Y GASTOS VARIABLES

SUMINISTROS

Dentro de este rubro se ha establecido los suministros para el mantenimiento del campo de golf, los suministros para el mini bar que corresponden a las cajas de botellas de licor y otros implementos necesarios para dar un buen servicio. Ver anexo N°11

Estos rubros son afectados por el número de asistencia de clientes a las instalaciones.

Tabla No.4.39

SUMINISTROS					
DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
SUMINISTROS PARA MANTENIMIENTO DEL CAMPO DE GOLF	1.714,00	1.774,00	1.836,00	1.900,00	1.966,00
SUMINISTRO MINI BAR	20.796,00	21.522,00	22.273,00	23.050,00	23.854,00

Elaborado por: Las Autoras

REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO

Los valores por reparación y mantenimiento se ha estimado según se muestra en la tabla siguiente, tomando en consideración las sugerencias y consejos de parte de los proveedores de las maquinarias, así como de las casas comerciales donde se adquirieron los otros activos. También se ha considerado el mantenimiento que haya que darle a la construcción, como son reparaciones y pintura.

Tabla No.4.40

REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO			
DETALLE	VALOR	% REP. Y MANT.	TOTAL
MAQUINARIA Y EQUIPO DE GOLF	60.288,00	3	1.809,00
MAQUINARIA Y EQUIPO MINI BAR	340,00	2	7,00
CONSTRUCCION RESTAURANTE	44.240,00	2	885,00
TOTAL REPARACION Y MANTENIMIENTO			2.701,00

Elaborado por: Las Autoras

Este rubro se lo ha considerado como un factor variable, ya que se tendrá que incurrir en el mismo, siempre y cuando el negocio este en marcha.

SERVICIOS BÁSICOS

De acuerdo al número de clientes, los valores a pagar por luz y agua potable varían, la luz se verá afectada por la utilización por parte de los clientes de la sala de entretenimiento, mientras que el agua potable por el número de personas que asistan y hagan uso de las instalaciones sanitarias.

Tabla No.4.41

SERVICIOS BASICOS VESTIDORES, SALA DE ESTAR Y ENTRETENIMIENTO					
CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
AGUA	m3	28	0,720	20,00	240,00
LUZ	kw/h	450	0,068	31,00	372,00
TOTAL				51,00	612,00

Elaborado por: Las Autoras

PUBLICIDAD

Se han destinado \$15,984.00 al año que serán distribuidos de acuerdo a las estrategias de promoción y publicidad que se utilicen para dar a conocer el establecimiento.

La Tabla No.4.42 Detalla el gasto por publicidad para el primer año.

Tabla No.4.42

GASTOS DE PUBLICIDAD		
RUBRO	VALOR MENSUAL	VALOR TOTAL ANUAL
VALLAS	600,00	7.200,00
VOLANTES (1000)	22,00	264,00
REVISTA	700,00	8.400,00
TARJETAS DE PRESENTACIÓN (100)	10,00	120,00
TOTAL	1.332,00	15.984,00

Elaborado por: Las Autoras

Este monto destinado para gastos por publicidad disminuirá anualmente un 10 % en relación a lo establecido para el primer año, porque se necesitará cada vez menos publicidad ya que al quinto año el campo de golf se espera será conocido en el mercado.

La Tabla No.4.43 Muestra los montos por gastos de publicidad para cada uno de los 5 años.

Tabla No.4.43

PROYECCIÓN DEL GASTO DE PUBLICIDAD				
1	2	3	4	5
15.984,00	14.386,00	12.787,00	11.189,00	9.590,00

Elaborado por: Las Autoras

4.8 VALOR DE SALVAMENTO

Por medio del cálculo del valor de salvamento se consideró la vida útil de los activos al final del quinto año y se lo valoró, obteniéndose un saldo en libros de US\$473,851.00.

El cuadro de detalle del método de desecho contable se muestra en Anexo N° 10

4.9 EVALUACIÓN FINANCIERA

4.9.1 TASA DE DESCUENTO

La tasa de descuento es la tasa mínima aceptable que se espera obtener como rendimiento y para determinar la TMAR se tomó en cuenta en que debe ser mayor a la tasa de interés del préstamo que se contratará, más el rendimiento que se desea obtener como accionista.

Para establecer la tasa de descuento se procedió al cálculo siguiente:

Simbología

(tp) = Tasa Pasiva

(ta) = Tasa Activa

(i) = Inflación Anual

(RP) = Riesgo País

(rp) = Recursos Propios

(rt) = Recursos de Terceros

Tasa Pasiva (tp) (agosto 2011) = 4.58%

Tasa Activa (ta) (corporativa agosto 2011) = 9.76%

Inflación Anual (i) (agosto 2010 – agosto 2011) = 4.84%

Riesgo País (RP) (agosto 2011) = 899 ptos. \approx 8.99%

Recursos Propios = 30.00%

Recursos de Terceros = 70.00%

$$\text{Costo accionistas} = tp + i + RP$$

Tabla No.4.44

COSTO PARA ACCIONISTAS	
TASA PASIVA	4.58%
INFLACIÓN	4.84%
RIESGO PAÍS	8.99%
COSTO PARA ACCIONISTAS	18.41%

Elaborado por: Las Autoras

Según los datos anteriores la TMAR para el cálculo del valor actual neto se la calcula bajo la siguiente fórmula ponderada:

$$TMAR = (ta * r.terceros) + (c.accionistas * r.propios)$$

$$TMAR = (0.0976 * 0.70) + (0.1841 * 0.30)$$

$$TMAR = 12.36\%$$

Tabla No.4.45

TMAR			
	% APORTACIÓN	I	PONDERACIÓN
CRÉDITO	70.00%	9.76%	6.83%
ACCIONISTAS	30.00%	18.41%	5.52%
TMAR			12.36%

Elaborado por: Las Autoras

4.9.2 ESTADOS FINANCIEROS

4.9.2.1 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Este estado financiero incluye los ingresos y gastos realizados por el negocio en cada año de actividad económica; así como también el 15% de participación de utilidades a los empleados y el 25% de impuestos, dándonos como resultado una utilidad neta para cada año. Este se encuentra con mayor detalle en el anexo N°14.

Tabla No.4.46



ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

	1	2	3	4	5
INGRESOS	544,498.00	586,928.00	631,144.00	671,837.00	713,010.00
(-) COSTO DE VENTAS	87,959.00	88,860.00	89,792.00	90,065.00	91,063.00
UTILIDAD BRUTA	456,539.00	498,068.00	541,352.00	581,772.00	621,947.00
(-) GASTOS DE ADMINISTRACION	68,867.00	69,008.00	69,154.00	68,042.00	68,199.00
(-) GASTOS DE VENTA	15,984.00	14,386.00	12,787.00	11,189.00	9,590.00
(=) TOTAL GASTOS OPERACIONALES	84,851.00	83,394.00	81,941.00	79,231.00	77,789.00
(-)GASTOS FINANCIEROS	68,320.00	57,076.00	44,734.00	31,188.00	16,319.00
(=) UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION	303,368.00	357,598.00	414,677.00	471,353.00	527,839.00
(-) 15% PARTICIPACION DE TRABAJADORES	45,505.00	53,640.00	62,202.00	70,703.00	79,176.00
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	257,863.00	303,958.00	352,475.00	400,650.00	448,663.00
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA	64,466.00	75,990.00	88,119.00	100,163.00	112,166.00
(=) UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	193,397.00	227,968.00	264,356.00	300,487.00	336,497.00

RESERVA LEGAL	19,340.00	22,797.00	26,436.00	30,049.00	33,650.00
RESERVA FACULTATIVA	9,670.00	11,398.00	13,218.00	15,024.00	16,825.00
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA	164,387.00	193,773.00	224,702.00	255,414.00	286,022.00

Elaborado por: Las Autoras

Una vez que se ha obtenido la utilidad neta del ejercicio se aplicó sobre esta el 10% por concepto de reserva legal y el 5% de reserva facultativa.

4.9.2.2 BALANCE GENERAL

Este balance se realiza al constituirse una sociedad y contendrá la representación de las aportaciones realizadas por los socios. Está constituido por todas las cuentas de la empresa al momento de comenzar el ciclo contable, es decir se encuentra conformada por cuentas de activo, pasivo y patrimonio de este modo permitirá establecer la situación financiera de la empresa.

Tabla No.4.47



BALANCE GENERAL

	INICIAL	1	2	3	4	5
ACTIVOS						
ACTIVO CORRIENTE						
CAJA-BANCOS	21,239.00	248,239.00	408,254.00	593,347.00	798,923.00	1,025,569.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	21,239.00	248,239.00	408,254.00	593,347.00	798,923.00	1,025,569.00
ACTIVO FIJO						
TERRENO	314,628.00	314,628.00	314,628.00	314,628.00	314,628.00	314,628.00
EDIFICIOS	586,270.00	586,270.00	586,270.00	586,270.00	586,270.00	586,270.00
DEPRECIACION EDIFICIOS		29,313.00	58,626.00	87,939.00	117,252.00	146,565.00
MUEBLES Y ENSERES	7,387.00	7,387.00	7,387.00	7,387.00	7,387.00	7,387.00
DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES		729.00	1,458.00	2,187.00	2,916.00	3,645.00
EQUIPO DE OFICINA	186.00	186.00	186.00	186.00	186.00	186.00
DEPRECIACION EQUIPO DE OFICINA		19.00	38.00	57.00	76.00	95.00
MAQUINARIA Y EQUIPO	60,628.00	60,628.00	60,628.00	60,628.00	60,628.00	60,628.00
DEPRECIACION MAQUINARIA Y EQUIPO		6,063.00	12,126.00	18,189.00	24,252.00	30,315.00
EQUIPO DE COMPUTACION	5,867.00	5,867.00	5,867.00	5,867.00	5,867.00	5,867.00
DEPRECIACION EQUIPO DE COMPUTACION		1,956.00	3,912.00	5,868.00	5,868.00	5,868.00
TOTAL ACTIVO FIJO	974,966.00	936,886.00	898,806.00	860,726.00	824,602.00	788,478.00
ACTIVO DIFERIDO						
GASTOS DE CONSTITUCION	2,150.00	2,150.00	2,150.00	2,150.00	2,150.00	2,150.00
GASTOS DE INSTALACION	645.00	645.00	645.00	645.00	645.00	645.00
GASTOS PREOPERACIONALES	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
AMORTIZACION		759.00	1,518.00	2,277.00	3,036.00	3,795.00
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	3,795.00	3,036.00	2,277.00	1,518.00	759.00	0.00
TOTAL ACTIVOS	1,000,000.00	1,188,161.00	1,309,337.00	1,455,591.00	1,624,284.00	1,814,047.00
PASIVOS						
PASIVOS CORRIENTES						
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR		64,466.00	75,990.00	88,119.00	100,163.00	112,166.00
PARTICIPACION TRABAJADORES POR PAGAR		45,505.00	53,640.00	62,202.00	70,703.00	79,176.00
TOTAL PASIVOS CORRIENTES		109,971.00	129,630.00	150,321.00	170,866.00	191,342.00
PASIVOS NO CORRIENTES						
OBLIGACIONES FINANCIERAS	700,000.00	584,793.00	458,342.00	319,549.00	167,210.00	0.00
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	700,000.00	584,793.00	458,342.00	319,549.00	167,210.00	0.00
TOTAL PASIVOS	700,000.00	694,764.00	587,972.00	469,870.00	338,076.00	191,342.00
PATRIMONIO						
CAPITAL SOCIAL	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00
RESERVA LEGAL		19,340.00	42,137.00	68,573.00	98,622.00	132,272.00
RESERVA FACULTATIVA		9,670.00	21,068.00	34,286.00	49,310.00	66,135.00
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA		164,387.00	358,160.00	582,862.00	838,276.00	1,124,298.00
TOTAL PATRIMONIO	300,000.00	493,397.00	721,365.00	985,721.00	1,286,208.00	1,622,705.00
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	1,000,000.00	1,188,161.00	1,309,337.00	1,455,591.00	1,624,284.00	1,814,047.00

Elaborado por: Las Autoras

4.9.2.3 FLUJO DE CAJA

El flujo de caja nos permite evaluar la rentabilidad del proyecto, resultando un flujo de caja para cada año, y así poder obtener el valor presente neto actual mediante la tasa de descuento. Este análisis financiero se encuentra con mayor detalle en el anexo N°15

Tabla No.4.48

ALTASIERRA
Gold Project

FLUJO DE CAJA

AÑO	0	1	2	3	4	5
DESEMBOLSO INICIAL DE LA INVERSION						
EDIFICIOS	586,270.00					
TERRENOS	314,628.00					
MUEBLES Y ENSERES	7,387.00					
MAQUINARIA Y EQUIPO	60,628.00					
EQUIPO DE COMPUTACION	5,867.00					
EQUIPO DE OFICINA	186.00					
GASTOS DE CONSTITUCION	2,150.00					
GASTOS DE INSTALACION	645.00					
GASTOS PREOPERACIONALES	1,000.00					
CAPITAL DE TRABAJO	21,239.00					
INVERSION INICIAL	1,000,000.00					
FLUJO DE EFECTIVO OPERATIVO ADICIONAL						
INGRESOS		544,498.00	586,928.00	631,144.00	671,837.00	713,010.00
(-) COSTO DE VENTAS		87,959.00	88,860.00	89,792.00	90,065.00	91,063.00
(=) UTILIDAD BRUTA		456,539.00	498,068.00	541,352.00	581,772.00	621,947.00
GASTOS DE ADMINISTRACION		68,867.00	69,008.00	69,154.00	68,042.00	68,199.00
GASTOS DE VENTA		15,984.00	14,386.00	12,787.00	11,189.00	9,590.00
(=) GASTOS OPERACIONALES		84,851.00	83,394.00	81,941.00	79,231.00	77,789.00
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		371,688.00	414,674.00	459,411.00	502,541.00	544,158.00
GASTOS FINANCIEROS		68,320.00	57,076.00	44,734.00	31,188.00	16,319.00
(=) UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION		303,368.00	357,598.00	414,677.00	471,353.00	527,839.00
15% PARTICIPACION DE TRABAJADORES		45,505.00	53,640.00	62,202.00	70,703.00	79,176.00
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		257,863.00	303,958.00	352,475.00	400,650.00	448,663.00
25% IMPUESTO A LA RENTA		64,466.00	75,990.00	88,119.00	100,163.00	112,166.00
(=) UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		193,397.00	227,968.00	264,356.00	300,487.00	336,497.00
(+) ADICION DE LA DEPRECIACION		38,080.00	38,080.00	38,080.00	36,124.00	36,124.00
(+) ADICION DE LA AMORTIZACION		759.00	759.00	759.00	759.00	759.00
(=) FLUJOS DE EFECTIVO OPERATIVOS		232,236.00	266,807.00	303,195.00	337,370.00	373,380.00
FLUJO DE EFECTIVO TERMINAL						
(+) RENDIMIENTO DEL CTN						21,239.00
(+) VALOR DE SALVAMENTO NETO						473,851.00
(-) AMORTIZACION DE LA DEUDA		115,207.00	126,451.00	138,793.00	152,339.00	167,210.00
(+) PRESTAMO	700,000.00					
(=) FLUJO DE CAJA	-300,000.00	117,029.00	140,356.00	164,402.00	185,031.00	701,260.00

Elaborado por: Las Autoras

4.9.3 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El Valor Actual Neto corresponde al valor presente de todos los flujos futuros generados por el proyecto, descontados a una tasa del 12.36% que corresponde a la TMAR.

El VAN para el presente proyecto es de \$538.898,07, siendo este mayor a cero, por lo que se concluye que el negocio es rentable.

TMAR=	12.36%	
Años	Flujo de Efectivo	
0	(300,000.00)	(300,000.00)
1	117,029.00	104,155.39
2	140,356.00	111,175.10
3	164,402.00	115,896.92
4	185,031.00	116,090.74
5	701,260.00	391,579.92
	VAN	538,898.07

4.9.4 TASA INTERNA DE RENDIMIENTO (TIR)

La TIR se define como la tasa de descuento que hace que el Valor Actual Neto de una inversión sea igual a cero.

En el proyecto ejecutado la tasa de rendimiento esperada sobre la inversión da como resultado 52.96% superando a la tasa mínima que exige el proyecto de 12.36%, de tal manera se puede asegurar que el proyecto es rentable.

TMAR=	52.95%	
Años	Flujo de Efectivo	
0	(300,000.00)	(300,000.00)
1	117,029.00	76,514.55
2	140,356.00	59,997.34
3	164,402.00	45,947.16
4	185,031.00	33,810.11
5	701,260.00	83,778.32
	VAN	47.48

TMAR=	53.00%	
Años	Flujo de Efectivo	
0	(300,000.00)	(300,000.00)
1	117,029.00	76,489.54
2	140,356.00	59,958.14
3	164,402.00	45,902.13
4	185,031.00	33,765.93
5	701,260.00	83,641.52
	VAN	(242.74)

$$TIR = Tm + (TM - Tm) \frac{VPNTm}{\sum VPNS}$$

$$TIR = 52.95\% + 0.05\% \frac{47.48}{290.22}$$

$$TIR = 52.96\%$$

4.9.5 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DESCONTADO

El período de recuperación de la inversión tiene como objetivo medir el tiempo en el cual se recupera la inversión. De acuerdo a los resultados, el proyecto de inversión es recuperado en 2 años 8 meses.

TRR=	12.36%		
Años	Flujo de Efectivo		Acumulado
0	(300,000.00)	(300,000.00)	
1	117,029.00	104,155.39	104,155.39
2	140,356.00	111,175.10	215,330.49
3	164,402.00	115,896.92	
4	185,031.00	116,090.74	
5	701,260.00	391,579.92	
	VAN	538,898.07	

$$\frac{84,669.51}{115,896.92} = 0.73 \times 12 = 8.7667$$

Periodo de Recuperación descontado: 2 años 8 meses

4.9.6 RELACIÓN COSTO BENEFICIO

“Es la relación entre valor presente de los flujos futuros de efectivo y el gasto inicial”⁷⁹, con lo cual se obtiene en promedio el número de unidades monetarias recuperadas por cada unidad de inversión.

Se obtiene esta razón sumando los flujos provenientes de la inversión y la sumatoria total se divide para la inversión, con lo cual se obtiene en promedio el número de unidades monetarias recuperadas por cada unidad de inversión.

El costo beneficio obtenido es de 2,80 que significa que por cada dólar invertido se gana \$1,80ctv.

TMAR=	12.36%	
Años	Flujo de Efectivo	
0	(300,000.00)	
1	117,029.00	104,155.39
2	140,356.00	111,175.10
3	164,402.00	115,896.92
4	185,031.00	116,090.74
5	701,260.00	391,579.92
	VP	838,898.07

$$\text{Costo / Beneficio} = \frac{\text{Valor Presente de los flujos futuros de efectivo}}{\text{Gasto inicial}}$$

$$\begin{aligned}\text{Costo/Beneficio} &= \frac{838,898.07}{300,000.00} \\ \text{Costo/Beneficio} &= \mathbf{2.80}\end{aligned}$$

⁷⁹ VAN HORNE, James C. y Wachowicz, John Jr, “Fundamentos de administración financiera”, Person Educación, México, 2002.

4.9.7 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio se produce cuando el ingreso total por volumen de ventas es igual a los costos totales en que incurre la empresa. A partir de ese punto, el incremento de las ventas origina un beneficio, mientras que por debajo de ese punto, ocasiona pérdidas. Ver anexos N° 17 y 18, matemáticamente para la determinación del punto de equilibrio tenemos la siguiente fórmula:

- Punto de equilibrio de ventas:

Fórmula:

$$P.E.ventas = \frac{CF}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

Donde:

CF = Costo Fijo

CVT = Costo Variable Total

VT = Ventas Totales

En la tabla No.4.49 se muestra el punto de equilibrio en dólares por cada año.

Tabla No.4.49

PUNTO DE EQUILIBRIO EN DOLARES POR AÑOS					
	1	2	3	4	5
COSTO VARIABLE					
SUMINISTROS MINI BAR	20,796.00	21,522.00	22,273.00	23,050.00	23,854.00
SUMINISTROS MANTENIMIENTO CAMPO DE GOLF	1,714.00	1,774.00	1,836.00	1,900.00	1,966.00
REPARACION Y MANTENIMIENTO RESTAURANTE Y MINI BAR	892.00	923.00	955.00	988.00	1,022.00
REPARACION Y MANTENIMIENTO AREA DE GOLF	1,809.00	1,872.00	1,937.00	2,005.00	2,075.00
SERVICIOS BASICOS VESTIDORES, SALA DE ESTAR Y ENTRETENIMIENTO	612.00	633.00	655.00	678.00	702.00
GASTO POR PUBLICIDAD	15,984.00	14,386.00	12,787.00	11,189.00	9,590.00
TOTAL COSTO VARIABLE	41,807.00	41,110.00	40,443.00	39,810.00	39,209.00
COSTO FIJO					
SUELDOS DE PERSONAL AREA DE GOLF	24,744.00	24,744.00	24,744.00	24,744.00	24,744.00
SUELDOS DE PERSONAL MINI BAR	3,900.00	3,900.00	3,900.00	3,900.00	3,900.00
SUELDOS PERSONAL ADMINISTRACION	58,512.00	58,512.00	58,512.00	58,512.00	58,512.00
DEPRECIACION VESTIDORES, SALA DE ENTRETENIMIENTO	917.00	917.00	917.00	917.00	917.00
DEPRECIACION AREA DE RESTAURANTE Y MINI BAR	2,402.00	2,402.00	2,402.00	2,402.00	2,402.00
DEPRECIACION AREA DE GOLF	30,173.00	30,173.00	30,173.00	30,173.00	30,173.00
SUMINISTROS DE OFICINA	1,177.00	1,218.00	1,261.00	1,305.00	1,351.00
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	528.00	546.00	565.00	585.00	605.00
SERVICIOS BASICOS ADMINISTRACION	804.00	832.00	861.00	891.00	922.00
REPARACION Y MANTENIMIENTO	1,059.00	1,096.00	1,134.00	1,174.00	1,215.00
GASTOS POR TRANSPORTE	480.00	497.00	514.00	532.00	551.00
INTERNET	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00
AMORTIZACION	759.00	759.00	759.00	759.00	759.00
GASTO INTERES	68,320.00	57,076.00	44,734.00	31,188.00	16,319.00
DEPRECIACION AREA ADMINISTRATIVA	4,588.00	4,588.00	4,588.00	4,588.00	4,588.00
TOTAL COSTO FIJO	199,323.00	188,220.00	176,024.00	162,630.00	147,918.00
COSTO TOTAL	241,130.00	229,330.00	216,467.00	202,440.00	187,127.00
VENTAS TOTALES	544,498.00	586,928.00	631,144.00	671,837.00	713,010.00
1.- PUNTO DE EQUILIBRIO EN DOLARES	215,899.98	202,396.38	188,075.68	172,873.71	156,525.46

Elaborado por: Las Autoras

Tabla No.4.50

PUNTO DE EQUILIBRIO DE VENTAS EN DOLARES POR SERVICIO					
INGRESOS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
INGRESOS POR ALQUILER CAMPO DE GOLF (GREEN FEE) (martes -viernes)	53,238.27	49,803.62	46,320.81	42,617.29	38,726.78
INGRESOS POR ALQUILER CAMPO DE GOLF (GREEN FEE) (sábado, domingo)	47,191.86	44,360.21	41,417.03	38,415.85	35,145.78
INGRESOS POR CLASES DE GOLF	27,067.75	25,312.40	23,428.89	21,386.19	19,174.51
INGRESOS POR TORNEOS	2,061.32	2,061.32	2,061.32	2,061.32	2,061.32
INGRESOS POR ALQUILER DE EQUIPO DE GOLF	32,178.52	29,813.18	27,236.97	24,430.27	21,370.39
INGRESOS POR ALQUILER DE BOLAS DE GOLF	702.13	666.36	627.56	585.39	539.48
INGRESOS POR USO DE ZONA DE PRACTICA	16,419.17	14,703.67	13,888.08	13,008.88	12,058.26
INGRESOS POR ALQUILER COCHES PARA EQUIPOS DE GOLF	10,400.65	9,902.58	9,361.98	8,774.91	8,136.69
INGRESO POR ALQUILER DE RESTAURANTE	8,350.58	7,821.29	7,247.45	6,624.80	5,948.31
INGRESOS POR USO DE SALA DE ENTRETENIMIENTO	7,306.90	7,648.76	6,966.37	6,230.78	5,435.41
INGRESOS POR EVENTOS SOCIALES	10,576.92	10,576.92	12,692.31	12,692.31	12,692.31
INGRESOS POR MINI BAR	11,911.52	11,492.68	11,068.46	10,636.69	10,194.82

Elaborado por: Las Autoras

- Punto de equilibrio en cantidad:

Fórmula:

$$PE(Q) = \frac{CF}{PVu - CVu}$$

Donde:

CF= Costo Fijo

PVu= Precio de Venta Unitario

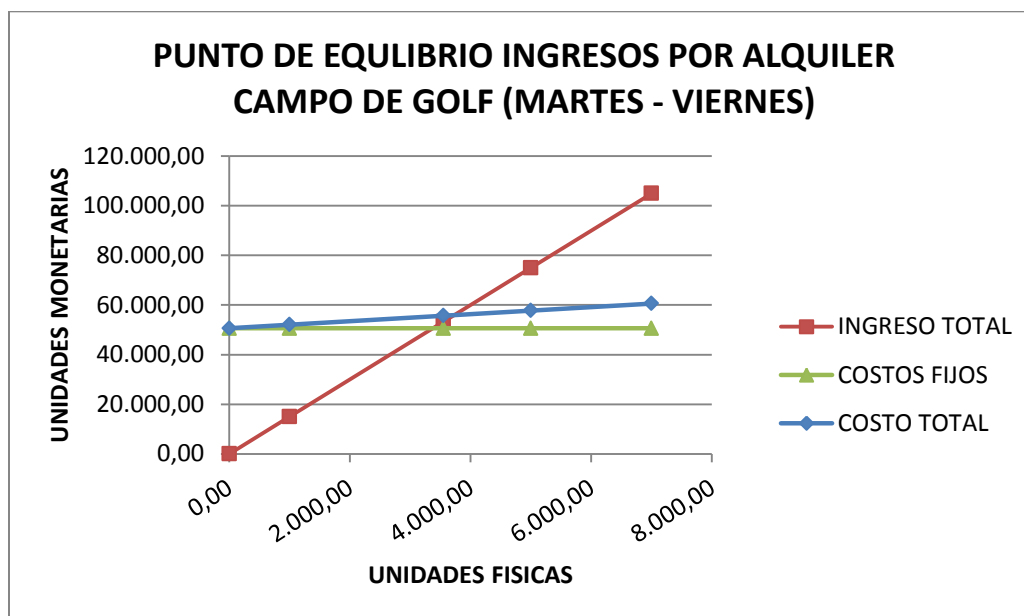
CVu= Costo Variable Unitario

Tabla No.4.51

PUNTO DE EQUILIBRIO EN CANTIDAD POR SERVICIO					
INGRESOS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
INGRESOS POR ALQUILER CAMPO DE GOLF (GREEN FEE) (martes -viernes)	3,549	3,320	3,088	2,841	2,582
INGRESOS POR ALQUILER CAMPO DE GOLF (GREEN FEE) (sábado, domingo)	2,360	2,218	2,071	1,921	1,757
INGRESOS POR CLASES DE GOLF	2,082	1,947	1,802	1,645	1,475
INGRESOS POR TORNEOS	1	1	1	1	1
INGRESOS POR ALQUILER DE EQUIPO DE GOLF	1,399	1,296	1,184	1,062	929
INGRESOS POR ALQUILER DE BOLAS DE GOLF	702	666	628	585	539
INGRESOS POR USO DE ZONA DE PRACTICA	1,368	1,225	1,157	1,084	1,005
INGRESOS POR ALQUILER COCHES PARA EQUIPOS DE GOLF	1,300	1,238	1,170	1,097	1,017
INGRESO POR ALQUILER DE RESTAURANTE	8	8	7	7	6
INGRESOS POR USO DE SALA DE ENTRETENIMIENTO	913	956	871	779	679
INGRESOS POR EVENTOS SOCIALES	2	2	2	2	2
INGRESOS POR MINI BAR	31	30	29	28	27

Elaborado por: Las Autoras

Gráfico No.4.1



Elaborado por: Las Autoras

El punto de equilibrio se lo ha realizado por cada uno de los cinco años tomados en cuenta en el proyecto, por lo que para su cálculo ha sido necesario clasificar los costos totales en fijos y variables como se muestra en la tabla No.4.49.

Se determinó el punto de equilibrio en unidades monetarias y en unidades físicas como se observa en las tablas No. 4.50 y 4.51, en estas se muestra el punto de equilibrio por cada uno de los servicios que se va a prestar. De este modo el punto de equilibrio permite estimar niveles mínimos de operación para asegurar la obtención de ganancias en el proyecto.

Dentro de los ingresos que tendrá el proyecto uno de los más significativos e importantes es el ingreso por alquiler del campo de golf de martes a viernes cuyo punto de equilibrio se alcanza cuando utilizan este servicio 3.549 personas anualmente en el primer año y alcanzando en el quinto año el punto de equilibrio con 2.582 personas, en cuanto al punto de equilibrio de los ingresos el primer año es de \$53.238 llegando al quinto año a \$38.726.

El gráfico No.4.1 muestra el punto de equilibrio en las ventas por alquiler del campo de golf de martes a viernes.

4.9.8 RAZONES FINANCIERAS

Las razones financieras no es más que otra cosa que dividir una partida de un estado financiero entre otra. Estas ayudan a interpretar los estados financieros así como el manejo de la empresa.

Las razones utilizadas para el análisis de la empresa son los de liquidez, eficiencia, apalancamiento y rentabilidad, detallados en la Tabla No.4.52 y explicados a continuación.

Tabla No.4.52

RAZONES FINANCIERAS		1	2	3	4	5
INDICE DE LIQUIDEZ						
Razón Circulante	Activo Circulante / Pasivo Circulante	2.26	3.15	3.95	4.68	5.36
Razón de Efectivo	Efectivo / Total de Activos	0.21	0.31	0.41	0.49	0.57
INDICES DE APALANCAMIENTO						
Razón de Deuda	Deuda Total / Activo Total	0.58	0.45	0.32	0.21	0.11
INDICE DE EFICIENCIA O ROTACION						
Rotación del Activo Total	Ventas/ Activo Total	0.46	0.45	0.43	0.41	0.39
INDICES DE RENTABILIDAD						
Margen de Utilidad Bruta	Utilidad Bruta / Ventas	0.84	0.85	0.86	0.87	0.87
Margen Neto sobre Ventas	Utilidad Neta/ Ventas	0.36	0.39	0.42	0.45	0.47
Rentabilidad sobre Capital Contable	Utilidad Neta disponible para los accionistas/Capital Contable	0.33	0.50	0.59	0.65	0.69
Rentabilidad sobre el Activo	Utilidad Neta/Activo Total	0.16	0.17	0.18	0.18	0.19

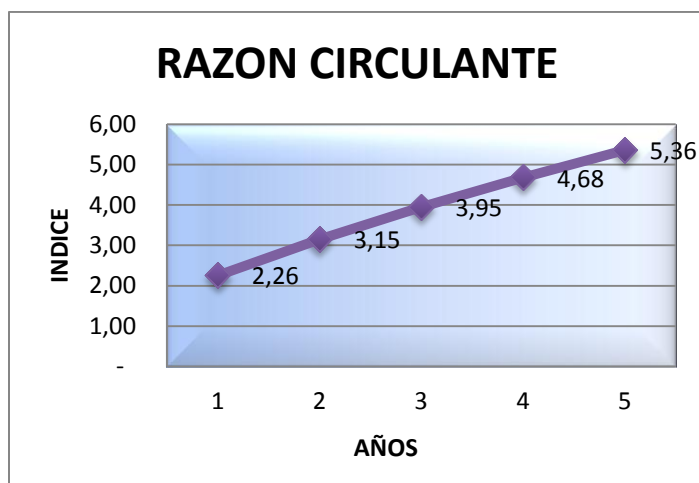
Elaborado por: Las Autoras

4.9.8.1 ÍNDICES DE LIQUIDEZ

Los índices de liquidez son aquellos que permiten medir la capacidad de una compañía para generar efectivo que le permita cumplir sus obligaciones de corto plazo.

- **Razón de Circulante:** Mide el número de veces que el activo circulante cubre el pasivo circulante. En el año 1 el activo circulante de Alta Sierra puede cubrir 2,26 veces a su pasivo circulante, aumentando considerablemente a través del tiempo hasta llegar a cubrir 5.36 veces en el año 5.

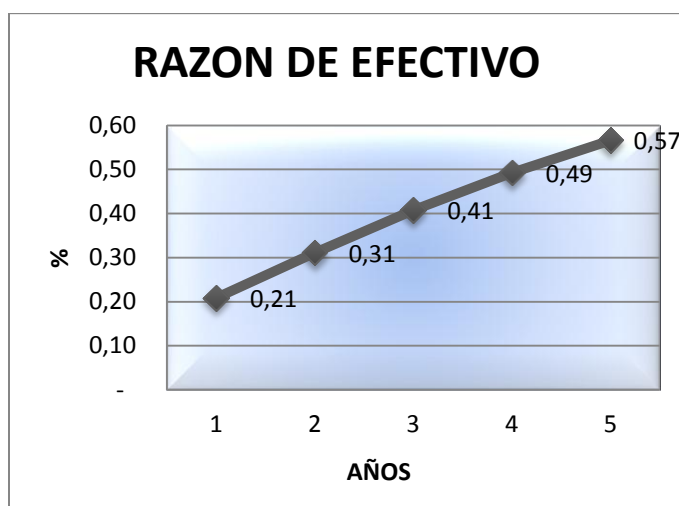
Gráfico No.4.2



Elaborado por: Las Autoras

- **Razón de Efectivo:** Indica la porción del activo de una compañía que se mantiene como efectivo. Como se puede observar en el año 1 el 21% de activo se encuentra en efectivo hasta alcanzar un 57% en el año 5, hecho sustentado por el aumento de las ventas así como la inexistencia de una política de crédito, puesto que todo se maneja al contado.

Gráfico No.4.3



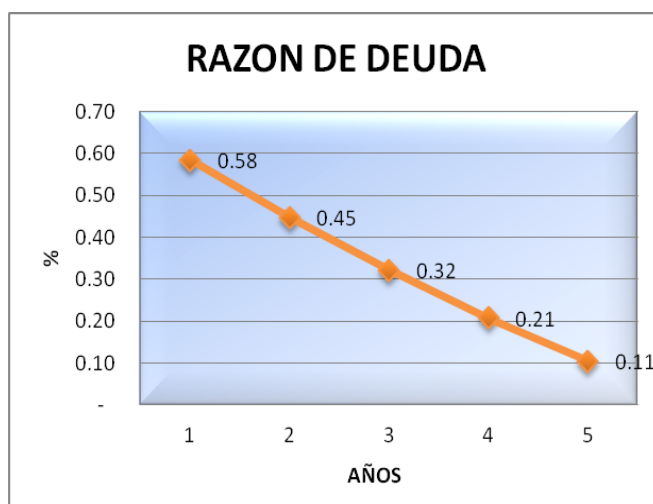
Elaborado por: Las Autoras

4.9.8.2 ÍNDICES DE APALANCAMIENTO

Permite medir el apalancamiento financiero de una compañía.

- **Razón de Deuda:** Mide la fracción del activo de la empresa que se financia vía deuda, Alta Sierra presenta un nivel de la deuda del 58% para el año 1, terminando con un 11% en el año 5, demostrando una disminución a lo largo de la vida útil del proyecto.

Gráfico No.4.4



Elaborado por: Las Autoras

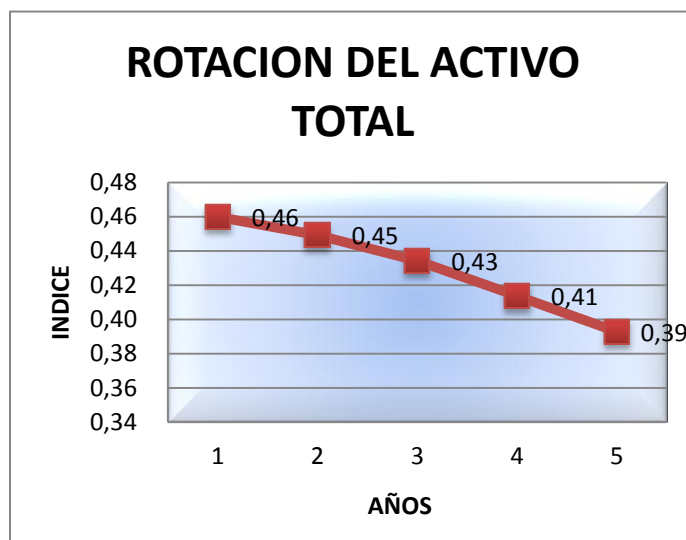
4.9.8.3 ÍNDICES DE EFICIENCIA O ROTACIÓN

Han sido diseñados para medir la eficiencia con la que una compañía maneja sus activos.

- **Rotación del Total de Activos:** Mide la capacidad de generación de ventas por cada dólar de valor en libros del total activos; se lo puede expresar como el número de veces que las ventas representan a los

activos. Se puede observar las variaciones que sufre este índice a largo de los años, iniciando y culminando con una representación del 0.46 y 0.39 veces.

Gráfico No.4.5



Elaborado por: Las Autoras

4.9.8.4 ÍNDICES DE RENTABILIDAD

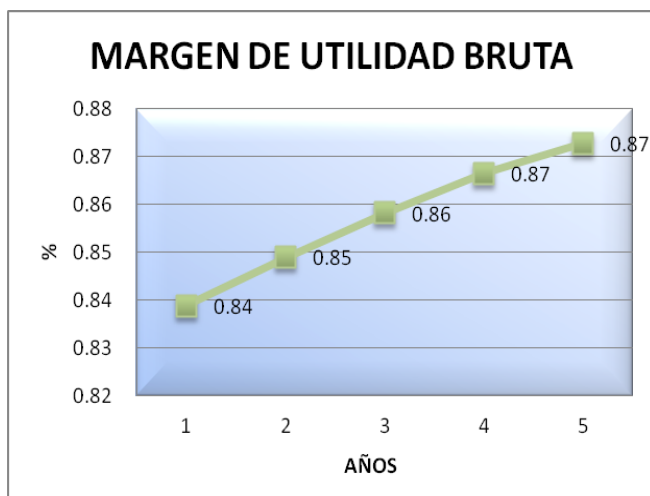
Los índices de rentabilidad se concentran en la eficiencia de la compañía para generar utilidades. “Estos índices muestran los efectos combinados de la liquidez, la administración de los activos y la administración de deuda sobre los resultados operativos.”⁸⁰

- **Margen de Utilidad Bruta:** Representa la fracción de cada dólar por ventas que queda después de pagar los costos de venta. Para el presente

⁸⁰ Scott Besley.; Eugene F. Brigham, “Fundamentos de Administración Financiera”, decimosegunda edición, McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V, México, 2001.

proyecto se puede observar que la empresa maneja un margen bruto del 84% en el primer año, hasta alcanzar el 87% en el año quinto.

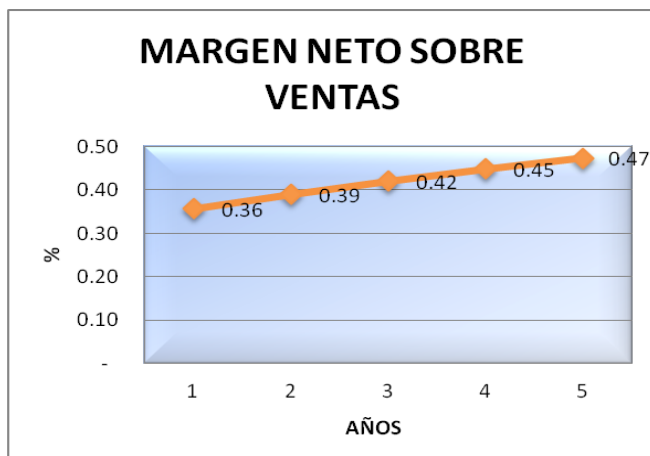
Gráfico No.4.6



Elaborado por: Las Autoras

- **Margen de Utilidad Neta:** Representa la fracción de cada dólar por ventas que queda después de pagar todos los gastos 36% es el margen neto con el que indica alta Sierra, alcanzando un 47% en el año 5.

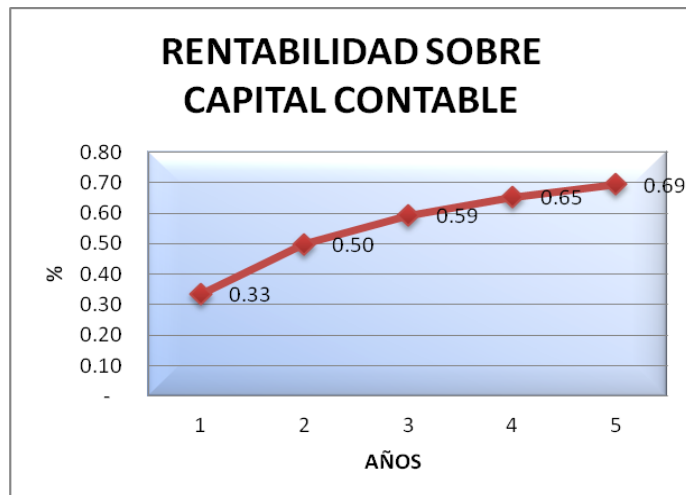
Gráfico No.4.7



Elaborado por: Las Autoras

- **Rentabilidad sobre el Capital Contable:** Representa las utilidades residuales de la empresa como una proporción del valor en libros del capital de los accionistas. La rentabilidad de los accionistas está representada por un 33% en el año 1, aumentado con el paso del tiempo hasta alcanzar un 69%.

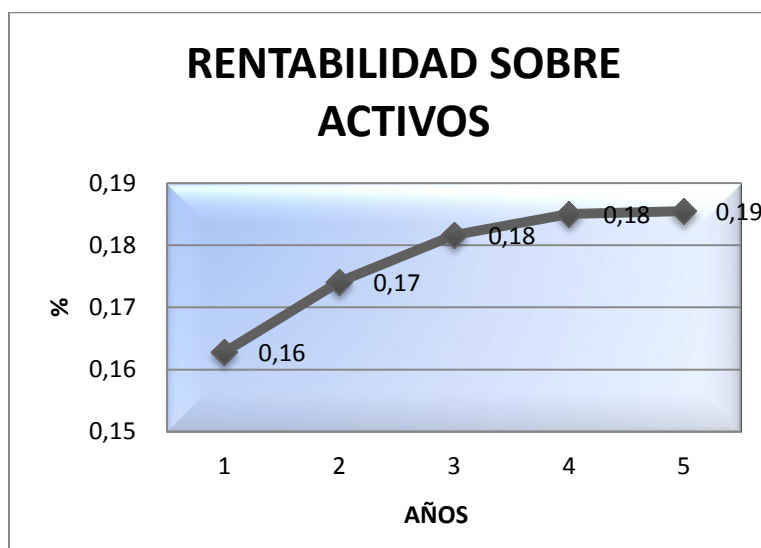
Gráfico No.4.8



Elaborado por: Las Autoras

- **Rentabilidad sobre Activos:** Mide la eficiencia del uso de los activos de la empresa para generar utilidad. Se lo puede explicar como el valor porcentual obtenido en relación al 100% del activo. En el gráfico se muestra que al inicio se obtiene un 16% culminado con un 19% mostrando un crecimiento con el pasar del tiempo.

Gráfico No.4.9



Elaborado por: Las Autoras

4.9.9 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad permite determinar las variaciones que tendría el resultado del proyecto, ante cambios en las variables que han sido utilizadas para llevar a cabo la evaluación del mismo.

Para el presente proyecto se ha determinado utilizar variaciones en el precio y en la tasa de descuento, de este modo establecer los cambios que sufriría el VAN.

- **Sensibilidad del VAN ante variaciones en el precio**

La Tabla No.4.53 y el Gráfico No.4.10 muestran los cambios que sufriría el VAN, cuando el precio varíe. Las variaciones realizadas al precio han sido porcentuales en relación al precio de venta inicial por el alquiler de campo de golf (martes-viernes), se ha escogido este ingreso en particular ya que representa el ingreso más significativo que tiene Alta Sierra durante los 5 años.

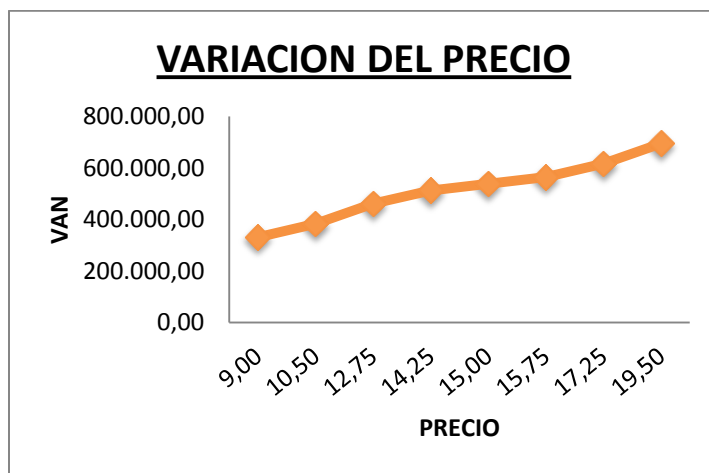
Como se puede observar que con una disminución de 14,25 a 9,00 dólares el VAN este comienza a bajar, sin embargo esta disminución no afecta el VAN de manera muy significativa, ya que en el VAN también influyen los ingresos por otros conceptos que presta la compañía.

Tabla No.4.53

SENSIBILIDAD ANTE VARIACION DEL PRECIO DEL ALQUILER DEL CAMPO DE GOLF (MARTES - VIERNES)	
PRECIO	VAN
9.00	331,197.36
10.50	383,156.99
12.75	461,096.43
14.25	513,056.07
15.00	538,898.07
15.75	565,015.70
17.25	616,975.33
19.50	694,914.78

Elaborado por: Las Autoras

Gráfico No.4.10



Elaborado por: Las Autoras

- **Sensibilidad del VAN ante variaciones de la TMAR**

Si existirían cambios en los factores que componen la TMAR y éstos cambios hagan que esta varíe, el VAN se verá afectado.

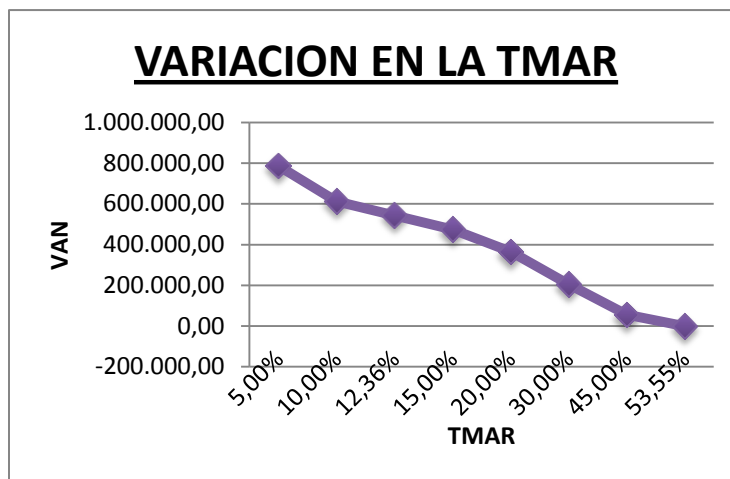
La Tabla No.4.54 y el Gráfico No.4.11 indican que el momento en el que la TMAR alcance un valor de 53,00% el VAN empezará a ser negativo.

Tabla No.4.54

SENSIBILIDAD ANTE VARIACION DE LA TMAR DEL ALQUILER DEL CAMPO DE GOLF (MARTES - VIERNES)	
TMAR	VAN
5.00%	782,460.87
10.00%	607,710.30
12,36%	538,898.07
15.00%	470,432.86
20.00%	361,186.09
30.00%	201,557.62
45.00%	52,655.88
53.00%	-242.74

Elaborado por: Las Autoras

Gráfico No.4.11



Elaborado por: Las Autoras

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Una vez culminado el desarrollo de cada uno de los capítulos propuestos para la elaboración de este proyecto, se presentan a continuación las conclusiones y recomendaciones.

5.1 CONCLUSIONES

- En el análisis se ha observado, que la creación de campos de golf contribuyen no sólo con el desarrollo físico y mental de las personas que practican el golf en estas instalaciones, sino que se convierte en un aporte a la sociedad, contribuyendo a la generación de empleo tanto directo como indirecto, y al desarrollo del sector en donde se encuentran estos centros deportivos y fomento del turismo.
- En base a las encuestas realizadas se pudo concluir que la mayoría de los clientes potenciales que tendría Alta Sierra son hombres de entre 15 a 30 años de edad de la ciudad de Quito.
- De acuerdo a la investigación de mercados desarrollada en el capítulo 2 se pudo determinar que existe un gran nivel de aceptación hacia el lugar donde estará situado el campo de golf, ya que el 81 % de los encuestados estaría dispuesto a practicar este deporte en el sector de Amaguaña y en donde podrán practicarlo sin necesidad de pagar membrecías y cuotas de mantenimiento, lo cual convierte a este porcentaje de la población en consumidores potenciales.

- Las viabilidades técnicas que se presentaron en el capítulo 3, permiten determinar que existen las condiciones necesarias para la implementación estructural y funcional del centro deportivo.
- En los estados financieros, de acuerdo a los resultados obtenidos en la estimación del valor actual neto del proyecto, sujeto a la mínima tasa de rentabilidad (TMAR) 12,36% se obtuvo que el proyecto al día de hoy presenta un valor neto actual de \$538,898.07, una TIR de 52.96%, con un período de recuperación de 2 años, 8 meses, por lo que el proyecto es viable.
- La situación financiera de Alta Sierra medida a través de las razones financieras demuestra ser estable y provee crecimiento con el paso del tiempo. Sus pasivos están permanentemente cubiertos, posee un nivel de liquidez alto puesto que todo se maneja en efectivo, su nivel de endeudamiento disminuye pasando de un 58% a un 11% y su rentabilidad se presenta con un alza constante.
- Con respecto a la sensibilidad de las variables, se aprecia que el precio de la utilización del campo de golf de martes a viernes podría disminuir y todavía seguir teniendo un VAN positivo, debido que existen otros ingresos que ayudan a que este no se vea afectado de manera drástica, dando la oportunidad para que en el futuro se puedan aplicar posibles descuentos y promociones, en cuanto a la tasa de descuento, esta deberá alcanzar niveles de 53% para que el proyecto deje de ser rentable.

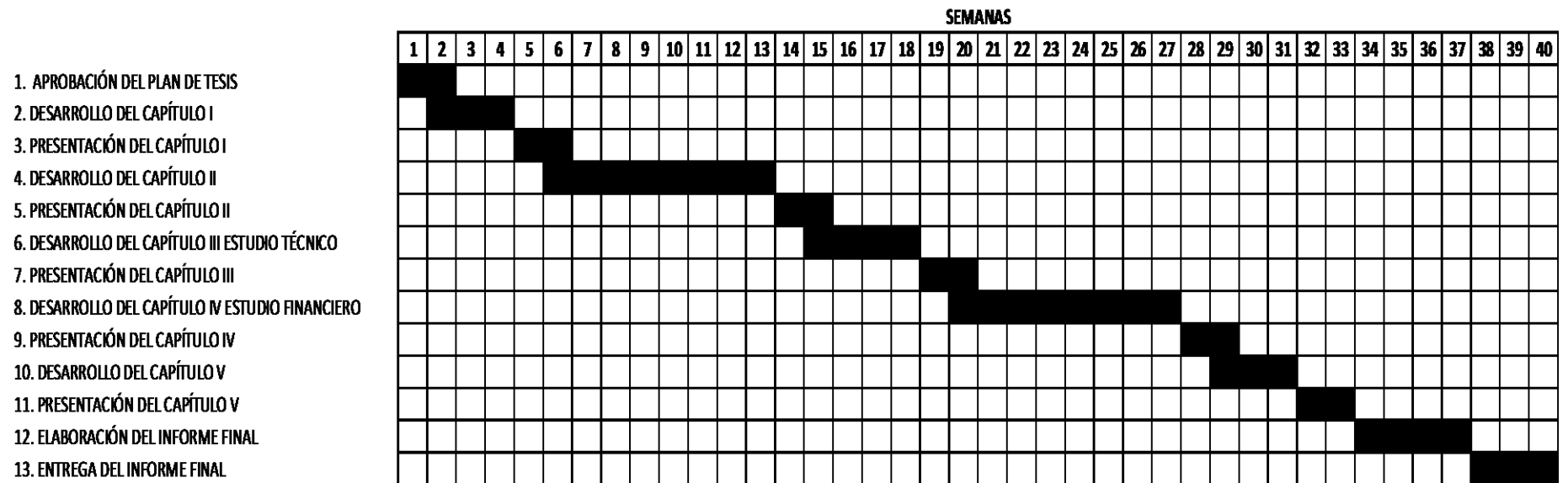
5.2 RECOMENDACIONES

- Incentivar a los aficionados a este deporte constantemente a través de un marketing efectivo, brindándoles la facilidad de poder practicar y participar en torneos en las instalaciones de este centro deportivo.
- Implementar este proyecto lo antes posible para poder ser los primeros en el mercado, ofrecer promociones constantemente y dar a conocer por todos los medios posibles la existencia de este nuevo campo de golf.
- Llevar un estricto control en cada uno de los servicios que se ofrecen en Alta Sierra, asegurando la calidad de cada uno de ellos, satisfaciendo las necesidades del cliente más exigente.
- El golf es una actividad deportiva que permite a más de hacer ejercicio físico, poder disfrutar de la naturaleza; está siendo muy practicada en el Ecuador y en otros países por personas de todas las edades y sobre todo por ejecutivos que aprovechan la oportunidad que le da este deporte para hablar de negocios, por lo que sería importante que el Gobierno ecuatoriano, a través del Ministerio de Deportes apoye esta actividad, para lograr que se popularizarse en el país.
- Dar a conocer el golf, como una actividad de grandes beneficios sociales a nivel nacional, para abrir la posibilidad de expandir los servicios de Alta Sierra a otras ciudades del país.
- Se recomienda poner mucho énfasis en la búsqueda de otro tipo de actividades como escuela de golf para ejecutivos, convenios con instituciones educativas, etc., que podrían ser desarrolladas en las horas en

las que no hay mucha afluencia en el campo de golf y que se convertirían en nuevas fuentes de ingresos.

- De manera general se puede recomendar a los inversionistas la implementación del proyecto ya que como se presentó en las conclusiones muestra resultados favorables.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES



BIBLIOGRAFÍA

- BACA, Urbina Gabriel, “Evaluación de Proyectos”, cuarta edición, McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V, México, 2001.
- BRAVO, Valdivieso Mercedes, “Contabilidad de Costos”, Primera edición 2007, Editorial Nuevo Día, Quito-Ecuador.
- KOTLER, P.; Armstrong, G.; Cámara Ibáñez, D.; Cruz Roche, I, “Marketing”, décima edición, Person Educación, S.A., Madrid, 2004.
- MALHOTRA, Narres, “Investigación de Mercados”, segunda edición, Prentice Hall.
- MÉNDEZ, Álvarez Carlos E., “Metodología diseño y desarrollo del proceso de investigación”, tercera edición, Mc Graw Hill Interamericana, S.A., Bogotá, D.C, Colombia, 2001.
- MIRANDA, Juan José, “Gestión de Proyectos”, Primera Edición, MB Editores, Bogotá, 1997.
- NASSIR, Sapag Chain, “Proyectos de Investigación Formulación y Evaluación”, Person Educacion de México S.A. de C.V., 2007.
- SCOTT, Besley.; Eugene F. Brigham, “Fundamentos de Administración Financiera”, decimosegunda edición, McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V, Mexico, 2001.
- STANTON, William, “Fundamentos de Marketing”, McGraw-Hill, novena edición, 1992.

- VAN HORNE, James C. y Wachowicz, John Jr, "Fundamentos de administración financiera", Person Educación, México, 2002.
- es.wikipedia.org/wiki
- www.altasierra.ec
- www.artxandagolf.com/terminologia
- www.arrayanes.com
- www.bce.fin.ec
- www.clubloscerros.com
- www.clubloschillos.com
- www.countryclubfae.com
- www.explored.com.ec
- www.feg.or
- www.fitnesscerebral.com
- www.globalgolf.es
- www.inec.gov.ec
- www.lawebdegolf.com
- www.qtgc.com

A N E X O S

ANEXO Nº 1

ASPECTOS GENERALES DEL GOLF⁸¹

EL PÉNDULO O SWING



Según los expertos, al efectuar el swing (*péndulo u oscilación* en español) han de moverse y coordinarse 124 músculos (de un total 424). Por ello es conveniente hacer ejercicios de calentamiento antes del juego: estiramiento lateral y de costillas, de hombros y bíceps, de muñecas y antebrazos, de tendones de la corva, etc.

El jugador debe colocarse erguido pero relajado ante la bola, situada en un punto al centro de los pies, de modo que el eje de los hombros sea paralelo a la dirección del golpe. Los brazos y el palo han de formar una Y. Los ojos miran fijamente la parte posterior de la bola. La mano izquierda sujeta el palo y la derecha se encuentra debajo de la otra, por lo que el hombro derecho se sitúa por debajo del izquierdo.

El swing se inicia (*backswing*) girando lentamente el cuerpo hacia la derecha (para un diestro) y echando hacia atrás el hombro derecho para que el palo suba hasta alcanzar una posición horizontal o paralela al suelo. La pierna izquierda se flexiona ligeramente sin levantar el talón. El 60% del peso recaerá en el pie derecho.

Una vez terminada la subida del palo, el cuerpo comienza el giro inverso hacia abajo (*downswing*) estirando los brazos y las muñecas por delante del busto. El palo se bajará aumentando paulatinamente la velocidad del movimiento hasta alcanzar la máxima en el momento del impacto. El talón izquierdo vuelve a

⁸¹ <http://es.wikipedia.org/wiki/Golf>

apoyarse firmemente sobre el suelo, con lo que la mayor parte del peso recae ahora en la pierna izquierda. La cabeza se mantiene sobre la bola hasta que el hombro derecho (si eres diestro) obliga a girarla. El cuerpo sigue girando hasta que la cara del jugador mire hacia el objetivo del golpe. Para un buen swing es fundamental mantener siempre el equilibrio del cuerpo.

En la fase final del swing, el pie derecho se apoya sobre la punta de los dedos o el empeine del pie y el palo sigue el movimiento natural del virado hasta que quede perpendicular a la columna vertebral y paralelo al suelo.

LOS TIROS

El primer tiro con el que se inicia un hoyo se da desde el tee de salida. Si el hoyo es largo (par 4 o par 5), el golpe se suele dar con una madera, normalmente la madera llamada *driver* en inglés, que es el palo con el que mayor distancia se puede alcanzar. O si el hoyo es corto (par 3), se tomará un hierro adecuado (*iron* en inglés).

El *approach* (*acercamiento* en español) es el golpe que los jugadores dan para dejar la bola dentro del verde (preferiblemente meterla en el hoyo) desde las zonas aledañas a éste. Generalmente se usa el *pitching wedge* (PW) o el *sand wedge* (SW), que al ser los palos de mayor inclinación (wedge significa cuña), hacen que la bola ruede menos y el golpe sea más preciso.

El *putt* es el golpe que se le da a la pelota con el palo llamado *putter*, en una sección de la cancha denominada green, donde el césped es corto y es también donde se encuentra el hoyo. En este golpe la bola rueda y no se levanta del suelo; por eso es esencial calcular el posible declive del terreno. Es el golpe que exige mayor precisión y se dice que es el más importante.

REGLAS DEL GOLF

Regla 1-1: El juego del golf consiste en jugar una bola desde el lugar de salida hasta el interior del agujero mediante un golpe o sucesivos golpes conforme a las reglas.

Versión de la Federación Española de Golf aprobada por R & A Limited y la USGA.

Existen en total 34 reglas distribuidas en once secciones:

- 1.- El juego (tres reglas)
- 2.- Los palos y la bola (dos reglas)
- 3.- Responsabilidades del jugador (cuatro reglas)
- 4.- Orden de juego (una regla)
- 5.- El lugar de salida (una regla)
- 6.- Jugando la bola (cuatro reglas)
- 7.- El green (dos reglas)
- 8.- Bola movida, desviada o detenida (dos reglas)
- 9.- Situaciones y procedimientos de alivio (nueve reglas)
- 10.- Otras modalidades de juego (cuatro reglas)
- 11.- Administración (dos reglas)

A estas reglas se suman la etiqueta (conducta del jugador en el campo), las definiciones (vocabulario del golf) y los apéndices (concernientes a las reglas locales, el diseño de los palos y la bola).

Para jugar un recorrido de golf, habrá que completar 18 hoyos en un orden establecido. El primer golpe de cada hoyo se efectúa en el tee de salida, y el último será el que logre meter la bola en el agujero. El resultado (*score* en inglés) en el golf se obtiene sumando el número de golpes con el que se ha conseguido meter la bola en cada hoyo. El resultado total será, por tanto, la suma de los 18 resultados parciales que se hayan ido obteniendo durante el juego. La valoración

de ese resultado en una competición dependerá, sin embargo, de otros factores: la modalidad que se esté jugando y la ponderación del nivel de juego de cada jugador (sistema de *handicap*, muy importante en el golf, ya que es la herramienta para conseguir que todos los jugadores compitan en igualdad de condiciones, independientemente de su nivel de juego).

El primer golpe es siempre fuerte para acercarse todo lo posible al hoyo. Para el golpe de salida se puede colocar la bola sobre un soporte de madera o plástico, llamado *tee*, con el fin de facilitar el impacto. Los golpes siguientes se efectuarán con la bola tal como repose. En cada campo de golf existen hoyos de tres, de cuatro y de cinco golpes, que se denominan hoyos de par tres, par cuatro o par cinco. Si el hoyo es de tres golpes (par tres), la estrategia habitual que sigue el jugador es hacer llegar la bola al *green* ya con el primer golpe. En cambio, en los hoyos de cuatro (par cuatro) y de cinco golpes (par cinco), bastante más largos, deberá golpear la bola de nuevo con fuerza una o dos veces para llegar a estar en el *green*.

Una vez en el *green*, el jugador ya no golpea la bola fuertemente para que vuele a cierta distancia, sino que la golpea suavemente con un palo especial - *putter* - para que vaya rodando y se introduzca en el hoyo. El jugador que logre embocar la bola en un hoyo realizando el número de golpes establecido, ha cumplido el *par* del hoyo. Si consigue lo mismo en todo el recorrido, aunque sea una media por haber hecho más golpes en unos hoyos y menos en otros, habrá cumplido el *par* del campo. Si un jugador completa un hoyo con un golpe por debajo del par, ha hecho un *birdie* (*pajarito* en español). Si son dos menos del par, se habla de un *eagle* (*águila* en español), si son tres menos del par, será un *albatros*. Cuando un hoyo se termina con un golpe por encima del par, se trata de un *bogey*, y si son dos golpes de más, se le llama *doble bogey*, *triple bogey*, etc.

Cuando un jugador emboca desde el *tee* de salida con el primer golpe, será un "hoyo en uno" o "*hole in one*".

En la modalidad de *Match Play* o juego por hoyos, los golfistas juegan la cantidad de hoyos acordada (generalmente 18 ó 9), esto es, una vuelta estipulada de antemano, de manera que cada hoyo constituye un punto independiente de los resultados en otro hoyo. Es decir, se juega hoyo por hoyo y un hoyo vale tanto como los otros. Cuando un jugador lleva una ventaja sobre otro que ya no puede ser superada, aunque el jugador que va perdiendo ganara todos los hoyos restantes, el juego se acaba inmediatamente y el que llevaba más hoyos es el ganador. Por ejemplo: Acaban de completar el hoyo 16 y Javier lleva ganados 10 hoyos y Agustín sólo 6. Aunque Agustín ganara los 2 hoyos restantes para completar los 18, no le serían suficientes para empatar o ganarle a Javier, porque Javier llevaría 10 y Agustín solamente 8 y, de cualquier forma, Javier sería el ganador.

Los hoyos se consideran empatados si los dos jugadores o equipos hacen la misma cantidad de golpes.

La modalidad de *Medal Play* o *Stroke Play* o juego por golpes, por su parte, es mucho más simple: Después de haber concluido la vuelta o vueltas estipuladas, quien haya hecho menos golpes cuando se completaron todos los hoyos será el ganador. Si Javier hizo un total de 70 golpes y Agustín 78 a lo largo de los 18 hoyos, Javier es el ganador.

Se supone que la modalidad "Medal Play" es más justa que la de "Match", porque es mucho más natural y simple, y se centra en hacer la menor cantidad de golpes posibles. Pero jugar "Match" es mucho más interesante y pueden darse giros más sorprendentes.

Además de estas modalidades, existe el sistema *Stableford*, muy extendido en los torneos de carácter local. En esta modalidad, el par se premia con dos puntos, el bogey con uno y el birdie con tres, y así sucesivamente sin llegar nunca a descontar puntos. Además cada hoyo tiene puntos "extra" otorgados por el hándicap del jugador y el hándicap del hoyo (o dificultad del hoyo respecto al campo). Así, un jugador con hándicap exacto 10 que cumple el par en el hoyo

declarado como hándicap 8 del campo, recibe 2 puntos por el par y uno extra porque el hoyo tiene un hándicap menor que el suyo, de manera que si hubiese cumplido el par en el hoyo hándicap 12 del campo, no recibiría ningún punto extra. Al final del torneo gana el jugador con más puntos.

LA ETIQUETA DEL GOLF

Las normas de la etiqueta son pautas de comportamiento para diversos ámbitos del golf, pero no forman parte en sentido estricto de las reglas del juego, ya que las infracciones no se castigan con golpes de penalidad, sino que los infractores son amonestados. He aquí las principales:

CONDUCTA

- No echar los palos con ira cuando algo no salga bien.
- Estar preparado cuando llegue el turno de jugar, para que los grupos que siguen no tengan que esperar.
- No moverse, hablar o permanecer demasiado cerca mientras un jugador prepara o ejecuta un golpe.
- Siempre que sea posible, el grupo completo debe desplazarse de un hoyo al otro para evitar molestias a otros grupos que se encuentren en el campo.
- Hay que reparar cualquier daño que se haga al campo y se debe rastrillar la arena del búnker para dejarlo como estaba antes.

CURSO DEL JUEGO

Los jugadores deben jugar sin perder tiempo. La bola perdida no debe buscarse más de 5 minutos, para no retrasar el juego. Cuando se camine hacia la bola, hay que ir pensando en el próximo golpe. Los jugadores deben abandonar el verde inmediatamente después de haber terminado el hoyo. Si un partido va demasiado despacio y retrasa el ritmo de juego del campo, está obligado a dejar pasar al siguiente partido; en estos casos la autoridad la tiene el marshal del campo, quien controla el ritmo de juego.

PRIORIDAD

Los grupos de dos jugadores tienen derecho a adelantar a los de tres o cuatro jugadores.

VESTIMENTA

Zapatillas para golf



Los caballeros deben usar camisetas con cuello. Están prohibidos los pantalones vaqueros. Las damas también deben usar camisetas con cuello. Están prohibidos la ropa escotada y los vaqueros.

SEGURIDAD EN EL CAMPO

En el golf existen riesgos en el campo, que deben tomarse en cuenta.

- No tirar en dirección a compañeros u otras personas en las proximidades.
- No golpear la bola hasta que los jugadores que le preceden no se hallen en la trayectoria prevista ni estén a su alcance.
- Advertir ¡bola! o ¡fore! para avisar cuando puedan ser impactados con una bola.

LOS PALOS DE GOLF

Madera, putter y hierro



Los palos de golf están fabricados con materiales y técnicas de alta calidad.

Los palos con los que se puede tirar más potentemente y lograr avanzar una mayor distancia se denominan maderas, aunque en la actualidad ya no son de este material, sino de acero o titanio. Se llevan normalmente tres maderas para los tiros largos. Los palos de golf

se designan por números. Cuanto más alto sea el número, mayor es el ángulo de inclinación de la cabeza.

También hay tipos intermedios entre los hierros y las maderas, los híbridos, que tienen la precisión de un hierro y prácticamente la potencia de una madera. Muchos profesionales han empezado a utilizarlos en el circuito.

Para los restantes golpes se emplean los hierros, de los que se llevan nueve o diez. Todos estos palos se diferencian entre sí por el ángulo de sus caras, mediante el cual varía su inclinación para que la bola salga lanzada en trayectorias más horizontales o más altas, según la distancia al hoyo.

Los palos con mayor inclinación son los wedges ("cuñas" en castellano), que reciben nombres específicos como pitching wedge (45 a 48°) o sand wedge (56°), que se usa habitualmente para sacar la bola del "obstáculo de arena". Otros wedges habituales son el gap wedge (unos 52°) para cubrir el hueco entre los dos anteriores o el lob wedge (60°) que ayuda a detener la bola en el lugar donde cae, sin que ruede más allá. Finalmente se utiliza un palo denominado putter para empujar la bola mediante un golpe de putt hacia el hoyo en el green.

LA PELOTA

El diámetro de la bola de golf no ha de ser inferior a 42,67 mm ni su peso superior a 45,93 g.⁴ Las bolas modernas constan de un núcleo de cordón de goma enrollado, para darles elasticidad, y de una capa exterior de plástico. La superficie tiene unos pequeños hoyuelos ("dimpels" en inglés), alrededor de 360 y distribuidos regularmente, para proporcionar estabilidad a la bola durante su proyección en el aire.

Existen bolas de una, dos, tres o varias capas (multicapa):

- Las de una sola capa actualmente sólo se usan por lo general en los campos de práctica.
- Las de dos capas son las más utilizadas por los jugadores aficionados por su duración y por la distancia que alcanzan. Estas son un poco más duras y generan escaso spin.
- Las de tres capas buscan proporcionar al jugador mayor sensación y spin. Son menos resistentes a los impactos y cortes.
- En las bolas multicapas (en inglés multilayer) se intenta combinar la duración, la sensación y la distancia.

Los materiales con los que se fabrican las cubiertas de las bolas son principalmente Balata, Surlyn, Zylín y Elastómero.

TIPOS DE PELOTAS

- **Bola wound de núcleo líquido**

Está formada por una goma pequeña o corazón de plástico relleno con líquido y rodeada por gomas que la envuelven. Algunas usan balata sintética para la cubierta, otras uretano o elastómero. Las utilizan los profesionales y los mejores jugadores amateurs.

- **Bola Wound con el núcleo sólido**

Presentan un corazón sólido de goma con una capa interior entre el centro y la cubierta, que es generalmente un material de uretano. Se utilizan para handicaps bajos.

- **Multicapas**

Poseen un corazón sólido de goma con una capa interior entre el centro y la cubierta, que es generalmente un material de uretano. Se usan para handicap bajos y jugadores que buscan distancia.

- **Núcleo sólido de dos capas**

Tienen un núcleo mayor de goma sólida que las bolas multicapa. El material de cubierta es generalmente surlyn o ionómero. Se emplean para handicaps medios y altos que deseen una combinación de durabilidad y distancia.

EQUIPO PARA GOLF



Bolsa para llevar palos de golf



Carro de mano para llevar una bolsa de golf

En el equipo para golf es necesario llevar una bolsa (*bag* en inglés) para los palos. Empezaron a usarse en 1870, pues antes los *caddies* de los jugadores cargaban con ellos. La versión más simple es la llamada bolsa tubo, que se lleva al hombro. La bolsa ligera de hombro dispone de unas patas retráctiles (cf. fig.) para que se mantenga de pie. La bolsa suele estar dividida en compartimentos por dentro donde colocar ordenadamente los palos, evitando que rocen entre ellos, y tiene amplios bolsillos por fuera para guardar otros accesorios útiles (bolas, tees de

repuesto, toallita para limpiar la bola, ropa para el mal tiempo, paraguas, bebida, caña o pescabolas para recuperar las bolas que caigan al agua, etc.).

Se usan carros para transportar la bolsa. También los hay plegables. Los carros de mano (no motorizados) suelen ser de dos ruedas (que el jugador tira tras de sí) o de tres ruedas (para empujar). Los carros eléctricos o motorizados son accionados con una batería. Generalmente son de tres ruedas, y algunos cuentan incluso con una especie de taburete lateral. Existen asimismo los *buggies*, pequeños cochecillos con motor eléctrico o diésel, que se utilizan sobre todo en los campos con numerosas pendientes. En algunos campos pueden ser de uso obligatorio.

EL HANDICAP

Cada jugador tiene su propio número de golpes, que se le descuentan en una competición. Esta cifra se denomina en golf handicap. El handicap depende de los resultados que obtiene el jugador en competiciones del club o locales, o también más importantes. Cuanto mejor juegue, más bajará su handicap y, por lo tanto, menos golpes se le descontarán en el siguiente torneo. El sistema de handicap es una de las características propias del golf, ya que permite que jugadores buenos y menos experimentados hagan juntos un partido, sin que los jugadores menos buenos se encuentren en desventaja. Puesto que a los jugadores expertos, que tienen un handicap menor, se les descuentan menos golpes, tienen que esforzarse de la misma forma que los jugadores menos buenos.

PUNTUACIÓN

Los puntos se definen por el número de golpes necesarios para meter la bola al hoyo.

- **Par:** es la cantidad fijada de golpes para embocar la bola en un hoyo o campo, según cuáles sean las distancias. Hay hoyos de par tres, cuatro o cinco. Por ejemplo: Si hay par 3 y el jugador mete en esos lo ha conseguido

- **Hoyo en uno:** en inglés hole in one, cuando se mete la bola en el primer golpe.
- **Bogey:** cuando el hoyo se completa con un golpe por encima del par. Se llama double bogey o 3 over par si se necesitan uno o dos golpes más, respectivamente, para embocar la bola.
- **Birdie:** cuando el hoyo se completa con un golpe por debajo del par.
- **Eagle (en inglés águila):** cuando se completa el hoyo con dos golpes por debajo del par.
- **Albatros o Double Eagle (en inglés águila doble):** cuando se completa el hoyo con 3 golpes por debajo del par. Por ejemplo: embocar la bola en dos tiros en un par 5.

CAMPO DE PRÁCTICA

Putting green



El golf es practicado en lugares de mucho espacio, denominados en inglés driving range y en castellano "campo de práctica". Todos los campos de golf suelen disponer de un campo (o caseta) de prácticas, de un putting green y de un approaching green.

Los campos de tiro están compuestos de un recinto abierto por un lado, en el que hay unas esterillas, y un campo. Cada jugador se coloca en una esterilla para poder golpear las bolas en dirección al campo. Esto permite practicar el golpe sin necesidad de cambiar de lugar, de manera que en un tiempo reducido se pueden dar varias decenas de tiros.

También existen campos para practicar el approach (acercamiento en castellano), que es un tiro corto y preciso que los golfistas hacen para entrar al verde desde la

cancha, para atinarle al hoyo desde afuera del campo o acercándose lo más posible. En los campos de prácticas puede ser más amplio que un verde normal y contar con más de un hoyo, con el fin de que puedan practicar simultáneamente varios golfistas.

El putting green es un green más extenso que los que se encuentran en el campo de juego y suele disponer de varios hoyos. Esto permite a los jugadores practicar el golpe llamado putt sin necesidad de salir al campo de juego.

ANEXO N° 2

PROYECCIONES DE INGRESOS

PROYECCION DE LA DEMANDA DE INGRESO USO CAMPO DE GOLF MARTES A VIERNES			
AÑOS	CAPACIDAD PRODUCTIVA	CAPACIDAD MARTES A VIERNES	ASISTENCIA MARTES A VIERNES
1	50%	13.824	6.912
2	60%	13.824	8.294
3	70%	13.824	9.677
4	85%	13.824	11.750
5	100%	13.824	13.824

PROYECCION DE LA DEMANDA DE INGRESO USO CAMPO DE GOLF SABADO Y DOMINGO			
AÑOS	CAPACIDAD PRODUCTIVA	CAPACIDAD SABADO Y DOMINGO	ASISTENCIA SABADO Y DOMINGO
1	80%	6.480	4.752
2	90%	6.480	5.400
3	100%	6.480	6.048
4	100%	6.480	6.048
5	100%	6.480	6.048

ALQUILER DEL CAMPO DE GOLF (GREEN FEE) NO. PERSONAS										
MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO	No. PERS. MAR- VIER	No. PERS. SAB- DOM	TOTAL SEMANAL	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
26	32	40	46	50	58	144	108	252	1008	11796

No. DE PERSONAS USO CAMPO DE GOLF MARTES A VIERNES		
No. DE PERSONAS SEMANAL	No. DE PERSONAS MENSUAL	No. DE PERSONAS ANUAL
144	576	6912

No. DE PERSONAS USO CAMPO DE GOLF SÁBADO Y DOMINGO		
No. DE PERSONAS SEMANAL	No. DE PERSONAS MENSUAL	No. DE PERSONAS ANUAL
108	432	4752

NO. PERSONAS PARA CLASES DE GOLF			
#PERSONAS A DIARIO	SEMANAL	MENSUAL	ANUAL
20	120	480	5640

NO. VECES ALQUILER DE EQUIPO DE GOLF				
# EQUIP	VECES AQ X DÍA	SEMANAL	MENSUAL	ANUAL
9	18	108	432	5184

NO. VECES ALQUILER BOLAS DE GOLF			
VECES AQ X DÍA	SEMANAL	MENSUAL	ANUAL
10	60	240	2880

NO. VECES ALQUILER ZONA DE PRÁCTICA			
VECES AQ X DÍA	SEMANAL	MENSUAL	ANUAL
10	60	240	2880

NO. VECES ALQUILER DE COCHES PARA MALETAS DE GOLF			
VECES AQ X DÍA	SEMANAL	MENSUAL	ANUAL
8	48	192	2304

NO. PERSONAS SALA DE ENTRETENIMIENTO			
NO. PER X DÍA	SEMANAL	MENSUAL	ANUAL
10	60	240	2880

NO. PERSONAS EVENTOS SOCIALES		
# PERS X EVENT	# EVENT AÑO	# PERS AL AÑO
250	5	1250

VOLUMEN ANUAL POR SERVICIO PRESTADO					
SERVICIOS/AÑOS	1	2	3	4	5
ARRIENDO RESTAURANTE	12	12	12	12	12
TORNEOS	6	6	6	6	6
EVENTOS SOCIALES	5	5	6	6	6
INGRESOS USO CAMPO DE GOLF (GREEN FEE) (martes - viernes)	6912	8294	9677	11750	13824
INGRESOS USO CAMPO DE GOLF (GREEN FEE) (sabado, domingo)	4752	5400	6048	6048	6048
INGRESOS CLASES DE GOLF	5640	5922	6218	6529	6855
ALQUILER DEL EQUIPO COMPLETO	5184	5184	5184	5184	5184
ALQUILER DE BOLAS DE GOLF	2880	3024	3175	3334	3501
USO DE ZONA DE PRACTICA	2880	3024	3175	3334	3501
USO DE LA SALA DE ENTRETENIMIENTO	2880	3024	3175	3334	3501
COCHES PARA MALETAS DE GOLF	2304	2304	2304	2304	2304
INGRESOS DEL MINI BAR	108	113	119	125	131

ANEXO N°3 INVERSION TOTAL Y FINANCIAMIENTO

INVERSION INICIAL	
DETALLE	VALOR
EDIFICIOS	586.270,00
TERRENOS	314.628,00
MUEBLES Y ENSERES	7.387,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	60.628,00
EQUIPO DE COMPUTACION	5.867,00
EQUIPO DE OFICINA	186,00
GASTOS DE CONSTITUCION	2.150,00
GASTOS DE INSTALACION	645,00
GASTOS PREOPERACIONALES	1.000,00
CAPITAL DE TRABAJO	21.239,00
TOTAL	1.000.000,00

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO		
CAPITAL PROPIO	30%	300.000,00
PRESTAMO	70%	700.000,00
INVERSION TOTAL	100%	1.000.000,00

TABLA DE AMORTIZACION DEL PRESTAMO INVERSION ACTIVOS				
CAPITAL	INTERESES	TIEMPO (5 ANOS)	CUOTA	
700.000,00	9,76%	5	183.527,00	
No. PERIODO	CUOTA	INTERESES	AMORTIZACION	SALDO
0				700.000,00
1	183.527,00	68.320,00	115.207,00	584.793,00
2	183.527,00	57.076,00	126.451,00	458.342,00
3	183.527,00	44.734,00	138.793,00	319.549,00
4	183.527,00	31.188,00	152.339,00	167.210,00
5	183.527,00	16.319,00	167.210,00	0,00
TOTAL	917.635,00	217.637,00	700.000,00	

CAPITAL DE TRABAJO	
DETALLE	VALOR MENSUAL
SUELDOS PERSONAL AREA DE GOLF	2.062,00
SUELDOS PERSONAL AREA DE MINI BAR	325,00
SUMINISTROS MANTENIMIENTO AREA DE GOLF	143,00
SUMINISTROS MINI BAR	1.733,00
SERVICIOS BASICOS SALA DE ESTAR Y ENTRETENIMIENTO	51,00
SUMINISTROS DE OFICINA	153,00
SUELDOS PERSONAL DE ADMINISTRACION	4.876,00
SERVICIOS BASICOS ADMINISTRACION	67,00
SERVICIO DE INTERNET	80,00
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	44,00
GASTO TRANSPORTE	40,00
GASTO INTERES	5.693,00
GASTO PUBLICIDAD	1.332,00
IMPREVISTOS	4.640,00
TOTAL	21.239,00

ANEXO N°4

MUEBLES Y ENSERES

MUEBLES Y ENSERES MINI BAR			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR TOTAL
COPAS Y VASOS (JUEGO)	1	30,00	30,00
PINZAS PARA HIELO	1	3,00	3,00
HIELERA	1	12,00	12,00
CUCHILLO DE BAR	1	7,00	7,00
CUCHARA PARA BAR	1	4,00	4,00
MUEBLE PARA BAR	1	1.500,00	1.500,00
TOTAL			1.556,00

MUEBLES Y ENSERES SALA DE ESTAR Y ENTRETENIMIENTO			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR TOTAL
PALA DE BASURA	1	2,00	2,00
BASURERO	2	6,00	12,00
ESCOBA	2	2,00	4,00
TRAPIADOR	2	3,00	6,00
BALDE	1	4,00	4,00
JUEGO DE SALA	2	235,00	470,00
MESA DE BILLAR	1	800,00	800,00
MESA DE BRIDGE	1	400,00	400,00
LIBRERO Y SET DE LIBROS	1	250,00	250,00
ESCRITORIO CON SILLA PARA COMPUTADORA	4	100,00	400,00
TOTAL			2.348,00

GUARDIANIA			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNIT.	TOTAL
SILLA GIRATORIA	1	55,00	55,00
MESA	1	75,00	75,00
BASURERO	1	6,00	6,00
CASETA DE GUARDIA	1	200,00	200,00
TOTAL			336,00

CONTABILIDAD			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNIT.	TOTAL
ESCRITORIO EN L	2	200,00	400,00
SILLA GIRATORIA	2	55,00	110,00
SILLA VISITANTE	2	50,00	100,00
ARCHIVADOR	1	180,00	180,00
BASURERO	1	6,00	6,00
TOTAL			796,00

RECEPCION			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNIT	TOTAL
COUNTER DE RECEPCION	1	200,00	200,00
SILLA VISITANTE	4	50,00	200,00
BASURERO	1	6,00	6,00
SILLA GIRATORIA	1	55,00	55,00
TOTAL			461,00

GERENCIA GENERAL			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNIT.	TOTAL
SILLON GERENTE	1	169,00	169,00
SILLA VISITANTE	2	50,00	100,00
ESCRITORIO	1	240,00	240,00
ARCHIVADOR	1	180,00	180,00
BASURERO	1	6,00	6,00
SOFA	1	500,00	500,00
TOTAL			1.195,00

GERENCIA ADMINISTRATIVA			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNIT.	TOTAL
SILLON GERENTE	1	169,00	169,00
SILLA VISITANTE	2	50,00	100,00
ESCRITORIO	1	240,00	240,00
ARCHIVADOR	1	180,00	180,00
BASURERO	1	6,00	6,00
TOTAL			695,00

ANEXO N°5

EQUIPO DE COMPUTACIÓN

EQUIPO DE COMPUTACIÓN			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNIT.	TOTAL
COMPAQ CQ5310LA	7	519,00	3.633,00
PORTATIL HP DV4-2162NR	1	1.080,00	1.080,00
PORTATIL INSPIRON DELL 1545	1	935,00	935,00
IMPRESORA MULTIFUNCION SAMSUNG 4 EN 1	1	219,00	219,00
TOTAL			5.867,00

CONTABILIDAD			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNIT.	TOTAL
COMPAQ CQ5310LA	2	519,00	1.038,00
IMPRESORA MULTIFUNCION SAMSUNG 4 EN 1	1	219,00	219,00
TOTAL			1.257,00

RECEPCIÓN			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNIT.	TOTAL
COMPAQ CQ5310LA	1	519,00	519,00

GERENCIA GENERAL			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNIT.	TOTAL
PORTATIL HP DV4-2162NR	1	1.080,00	1.080,00

GERENCIA ADMINISTRATIVA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNIT.	TOTAL
PORTATIL INSPIRON DELL 1545	1	935,00	935,00

SALA DE ESTAR Y ENTRETENIMIENTO			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNIT.	TOTAL
COMPAQ CQ5310LA	4	519,00	2.076,00

TOTAL EQUIPO DE COMPUTACIÓN ADMINISTRACIÓN 3.791,00

TOTAL EQUIPO DE COMPUTACIÓN 5.867,00

ANEXO N°6

EQUIPIO DE OFICINA

EQUIPO DE OFICINA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
Teléfono Panasonic Alambrico	6	31,00	186,00
TOTAL			186,00

GUARDIANÍA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNIT.	TOTAL
Teléfono Panasonic Alambrico	1	31,00	31,00
TOTAL			31,00

CONTABILIDAD			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNIT.	TOTAL
Teléfono Panasonic Alambrico	2	31,00	62,00
TOTAL			62,00

RECEPCION			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNIT	TOTAL
Teléfono Panasonic Alambrico	1	31,00	31,00
TOTAL			31,00

GERENCIA GENERAL			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNIT.	TOTAL
Teléfono Panasonic Alambrico	1	31,00	31,00
TOTAL			31,00

GERENCIA ADMINISTRATIVA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNIT.	TOTAL
Teléfono Panasonic Alambrico	1	31,00	31,00
TOTAL			31,00

TOTAL EQUIPO DE OFICINA

186,00

ANEXO N°7

MAQUINARIA

EQUIPO PARA MINI BAR			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR TOTAL
MINI REFRIGERADOR	1	340,00	340,00
TOTAL			340,00

MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS CAMPO DE GOLF			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR TOTAL
CORTADORA DE GREEN GREENMASTER 1000	1	10.640,00	10.640,00
CORTADORA DE FAIRWAY Y ROUGH REELMASTER GANG MOWERS	1	18.480,00	18.480,00
AIREADORA DE FAIRWAY MODELO 686	1	16.520,00	16.520,00
TRACTOR	1	7.600,00	7.600,00
REMOLQUE	1	700,00	700,00
ABREHOYOS(Original Lever Action Hole Cutter)	1	283,00	283,00
MOTOGUADANA	2	500,00	1.000,00
TIGERA PARA JARDINERIA 50 cm	2	20,00	40,00
AZADON	2	12,00	24,00
ESCOBILLON	2	14,00	28,00
RASTRILLO METALICO	9	2,00	18,00
PALA RECTA	2	13,00	26,00
SERRUCHO	1	4,00	4,00
CARRETILLA	2	5,00	10,00
PICO	1	8,00	8,00
MANGUERA REFORZADA DE 15M	4	25,00	100,00
ASPERORES DE 3 BRAZOS METAL	4	19,00	76,00
BOMBAS PARA FUMIGAR 20 LT	2	30,00	60,00
TOTAL			55.617,00

EQUIPO E IMPLEMENTOS CAMPO DE GOLF			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR TOTAL
BANDERAS (Numbered Flags-200 Denier (White on Red) JUEGO 1 AL 9)	1	143,00	143,00
BANDERAS (Numbered Flags-200 Denier (Red on White) JUEGO 1 AL 9)	1	143,00	143,00
BANDERAS (Numbered Flags-200 Denier (Black on Yellow) JUEGO 1 AL 9)	1	143,00	143,00
Flagsticks 7ft.(2.1m) Bight White * JUEGO DE 9 UNIDADES)	1	225,00	225,00
BANDERAS PARA PUTTING GREEN (Executive PGMs JUEGO 1 AL 9)	1	218,00	218,00
COPAS PARA PUTTING GREEN (Practice Green Plastic Putting Cup)	6	9,00	54,00
COPAS PARA GREEN (Zinc Cup)	9	55,00	495,00
MALLA DE PRACTICA	1	500,00	500,00
BOLAS DE GOLF PARA PRACTICA	1000	0,50	500,00
EQUIPO DE GOLF PARA CABALLERO (WILSON)	4	250,00	1.000,00
EQUIPO DE GOLF PARA DAMA (WILSON)	2	200,00	400,00
EQUIPO DE GOLF PARA ZURDO (WILSON)	1	250,00	250,00
EQUIPO DE GOLF PARA NINOS (WILSON)	2	100,00	200,00
COCHE PARA MALETAS DE GOLF	4	100,00	400,00
TOTAL			4.671,00

TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO DEL CAMPO DE GOLF 60.288,00

TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO 60.628,00

ANEXO N°8

INSTALACIONES

AREA TOTAL EN M2 DE ALTA SIERRA GOLF RESORT

DETALLE	AREA M2	PORCENTAJE
RESTAURANTE	442,40	0,70
HOTEL	330,67	0,53
OFICINAS	43,14	0,07
CUARTO DE MANTENIMIENTO	21,57	0,03
BODEGA DE BLANCOS Y LAVANDERIA	21,57	0,03
PUTTING GREEN	520,00	0,83
VIAS DE ACCESO	789,65	1,25
PARQUEADEROS	249,89	0,40
CUARTO DE HERRAMIENTAS	8,97	0,01
ZONA DE PRACTICA GOLF	1.931,40	3,07
CAMPO DE GOLF	58.566,24	93,07
TOTAL:	62.925,50	100,00

AVALUO DE LA EDIFICACION Y AREAS

DETALLE	AREA M2	PRECIO DEL M2	VALOR TOTAL
RESTAURANTE	442,40	100,00	44.240,00
HOTEL	330,67	80,00	26.453,60
OFICINAS	43,14	100,00	4.314,00
CUARTO DE MANTENIMIENTO	21,57	60,00	1.294,20
BODEGA DE BLANCOS Y LAVANDERIA	21,57	60,00	1.294,20
VIAS DE ACCESO	789,65	20,00	15.793,00
PARQUEADEROS	249,89	40,00	9.995,60
CUARTO DE HERRAMIENTAS CAMPO DE GOLF	8,97	60,00	538,20
ZONA DE PRACTICA GOLF	1.931,40	5,00	9.657,00
CAMPO DE GOLF	58.566,24	8,00	468.529,92
PUTTING GREEN	520,00	8,00	4.160,00
AREA TOTAL M2 DE EDIFICACION Y AREAS DE GOLF	62.925,50		586.270,00

ANEXO N°9

ACTIVO DIFERIDO

GASTOS DE CONSTITUCION	
PROCEDIMIENTOS	PRECIO EN US\$
CONSTITUCION	800,00
HONORARIOS ABOGADO	600,00
PUBLICACION EXTRACTO	76,00
REGISTRO MERCANTIL	62,00
NOTARIA: anotación marginal	12,00
ELABORACION DE PLANOS	600,00
TOTAL	2.150,00

GASTOS DE INTALACION	
DETALLE	VALOR
IMPUESTO PREDIAL	55,00
APROBACION PLANOS ESTRUCTURALES	65,00
APROBACION PLANOS ARQUITECTONICOS	30,00
CUERPO DE BOMBEROS	32,00
PATENTE MUNICIPAL	48,00
MINISTERIO DE SALUD	50,00
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO	60,00
MEDIDOR EMPRESA ELECTRICA	100,00
LINEA TELEFONICA	60,00
MEDIDOR AGUA POTABLE	95,00
2F 256X128 INTERNET CORPORATIVO	
INSTALACION	50,00
TOTAL	645,00

GASTOS PREOPERACIONALES	
DETALLE	VALOR
ESTUDIOS TECNICOS	500,00
GASTOS DE CAPACITACION	500,00
TOTAL GASTOS PREOPERACIONALES	1.000,00

AMORTIZACIÓN ANUAL			
PERIODO	VALOR EN LIBROS	% AMORTIZACIÓN	AMORTIZACIÓN ANUAL
AÑO 0	3.795,00		
AÑO 1	3.036,00	20,00	759,00
AÑO 2	2.277,00	20,00	759,00
AÑO 3	1.518,00	20,00	759,00
AÑO 4	759,00	20,00	759,00
AÑO 5	0,00	20,00	759,00

ANEXO N°10

COSTOS Y GASTOS FIJOS

SUELDOS DEL PERSONAL AREA DE GOLF						
CARGO	CANTIDAD	SUELDO	SUELDO MENSUAL	APORTE IESS	SUELDO TOTAL MENSUAL	SUELDO TOTAL ANUAL
ENTRENADOR DE GOLF	1	700,00	700,00	85,00	785,00	9.420,00
AYUDANTE DEL ENTRENADOR	1	290,00	290,00	35,00	325,00	3.900,00
PERSONAL DE MANTENIMIENTO CAMPO DE GOLF	3	283,00	849,00	103,00	952,00	11.424,00
TOTAL	5		1.839,00	223,00	2.062,00	24.744,00

SUELDOS DEL PERSONAL AREA DE MINI BAR						
CARGO	CANTIDAD	SUELDO	SUELDO MENSUAL	APORTE IESS	SUELDO TOTAL MENSUAL	SUELDO TOTAL ANUAL
BARMAN	1	290,00	290,00	35,00	325,00	3.900,00

SUELDOS DEL PERSONAL ADMINISTRACION						
CARGO	CANTIDAD	SUELDO	SUELDO MENSUAL	APORTE IESS	SUELDO TOTAL MENSUAL	SUELDO TOTAL ANUAL
GERENTE GENERAL	1	1.200,00	1.200,00	144,00	1.344,00	16.128,00
GERENTE ADMINISTRATIVO	1	900,00	900,00	108,00	1.008,00	12.096,00
RECEPCIONISTA	1	300,00	300,00	36,00	336,00	4.032,00
CONTADOR	1	500,00	500,00	60,00	560,00	6.720,00
ASISTENTE CONTABLE	1	350,00	350,00	42,00	392,00	4.704,00
PERSONAL DE LIMPIEZA	2	276,00	552,00	66,00	618,00	7.416,00
GUARDIA	2	276,00	552,00	66,00	618,00	7.416,00
TOTAL	9		4.354,00	522,00	4.876,00	58.512,00

SUELDOS DEL PERSONAL						
CARGO	CANTIDAD	SUELDO	SUELDO MENSUAL	APORTE IESS	SUELDO TOTAL MENSUAL	SUELDO TOTAL ANUAL
ENTRENADOR DE GOLF	1	700,00	700,00	85,00	785,00	9.420,00
AYUDANTE DEL ENTRENADOR	1	290,00	290,00	35,00	325,00	3.900,00
PERSONAL DE MANTENIMIENTO CAMPO DE GOLF	3	283,00	849,00	103,00	952,00	11.424,00
BARMAN	1	290,00	290,00	35,00	325,00	3.900,00
GERENTE GENERAL	1	1.200,00	1.200,00	144,00	1.344,00	16.128,00
GERENTE ADMINISTRATIVO	1	900,00	900,00	108,00	1.008,00	12.096,00
RECEPCIONISTA	1	300,00	300,00	36,00	336,00	4.032,00
CONTADOR	1	500,00	500,00	60,00	560,00	6.720,00
ASISTENTE CONTABLE	1	350,00	350,00	42,00	392,00	4.704,00
PERSONAL DE LIMPIEZA	2	276,00	552,00	66,00	618,00	7.416,00
GUARDIA	2	276,00	552,00	66,00	618,00	7.416,00
TOTAL	15		6.483,00	780,00	7.263,00	87.156,00

DEPRECIACIÓN TOTAL						
ACTIVOS FIJOS	VALOR	VIDA ÚTIL	%	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
OBRA FÍSICA	586.270,00	20	5,00	29.313,00	146.565,00	439.705,00
MUEBLES Y ENSERES	7.387,00	10	10,00	729,00	3.645,00	3.742,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	60.628,00	10	10,00	6.063,00	30.315,00	30.313,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	5.867,00	3	33,33	1.956,00	5.867,00	0,00
EQUIPO DE OFICINA	186,00	10	10,00	19,00	95,00	91,00
TOTAL DEPRECIACIÓN				38.080,00		
TOTAL VALOR SALVAMENTO						473.851,00

DEPRECIACIÓN AREA DE RESTAURANTE Y MINI BAR						
ACTIVOS FIJOS	VALOR	VIDA UTIL	%	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
MUEBLES Y ENSERES MINI BAR	1.556,00	10	10,00	156,00	780,00	780,00
MAQUINARIA Y EQUIPO MINI BAR	340,00	10	10,00	34,00	170,00	170,00
CONSTRUCCION	44.240,00	20	5,00	2.212,00	11.060,00	33.180,00
TOTAL DEPRECIACION	46.136,00			2.402,00		
TOTAL VALOR DE SALVAMENTO						34.126,00

DEPRECIACION AREA DE VESTIDORES, SALA DE ESTAR Y ENTRETENIMIENTO						
ACTIVOS FIJOS	VALOR	VIDA UTIL	%	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
MUEBLES Y ENSERES	2.348,00	10	10,00	225,00	1.125,00	1.223,00
EQUIPO DE COMPUTACION	2.076,00	3	33,33	692,00	2.076,00	0,00
TOTAL DEPRECIACION	4.424,00			917,00		
TOTAL VALOR DE SALVAMENTO						1.223,00

DEPRECIACIÓN AREA DE GOLF						
ACTIVOS FIJOS	VALOR	VIDA UTIL	%	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
MAQUINARIA Y EQUIPO	60.288,00	10	10,00	6.029,00	30.145,00	30.143,00
CONSTRUCCION	482.885,12	20	5,00	24.144,00	120.720,00	362.165,12
TOTAL DEPRECIACION				30.173,00		
TOTAL VALOR DE SALVAMENTO						392.308,12

DEPRECIACION AREA ADMINISTRATIVA						
ACTIVOS FIJOS	VALOR	VIDA UTIL	%	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
MUEBLES Y ENSERES	3.483,00	10	10,00	348,00	1.740,00	1.743,00
EQUIPO DE OFICINA	186,00	10	10,00	19,00	95,00	91,00
EQUIPO DE COMPUTACION	3.791,00	3	33,33	1.264,00	3.791,00	0,00
CONSTRUCCION	59.144,60	20	5,00	2.957,00	14.785,00	44.359,60
TOTAL DEPRECIACION				4.588,00		
TOTAL VALOR DE SALVAMENTO						46.193,60

AMORTIZACIÓN			
ACTIVOS DIFERIDOS	VALOR	%	AMORTIZACIÓN ANUAL
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	2.150,00	20%	430,00
GASTOS DE INSTALACIÓN	645,00	20%	129,00
GASTOS PREOPERACIONALES	1.000,00	20%	200,00
TOTAL AMORTIZACIÓN			759,00

GASTO DE INTERNET		
DETALLE	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
2F 256X128 INTERNET CORPORATIVO	80,00	960,00

SUMINISTROS DE OFICINA				
DETALLE	CANTIDAD	V. UNITA	VALOR T. MENSUAL	VALOR T. ANUAL
ALMOHADILLA	3	0,60	1,80	1,80
BOLIGRAFOS CAJA	1	4,00	4,00	48,00
ARCHIVADOR	6	2,00	12,00	144,00
FOLDER MANILA	25	0,10	2,50	30,00
CLIPS CAJA	1	2,00	2,00	24,00
CLIPS MARIPOSA	25	0,70	17,50	210,00
GRAPAS 1000	5	0,70	3,50	42,00
GRAPADORAS	5	0,70	3,50	3,50
LAPICES CAJA (12 UNID)	1	1,00	1,00	12,00
LIQUID PAPER CAJA (24 UNID)	1	9,00	9,00	9,00
PERFORADORAS	5	2,00	10,00	10,00
PORTA CLIPS	5	0,80	4,00	4,00
PORTA PLUMAS	5	2,00	10,00	10,00
REGLAS	5	0,20	1,00	1,00
RESMAS	2	3,00	6,00	72,00
CINTA SCOTH CAJA (12 UNID)	1	2,00	2,00	2,00
RESALTADORES PAQUETE (12 UNID)	1	4,00	4,00	4,00
CUADERNOS JR. 100 HOJAS	5	0,60	3,00	36,00
TINTA PARA SELLO	2	0,80	1,60	19,20
BLOCKS DE FACTURAS	1	10,00	10,00	120,00
TIJERAS	5	0,50	2,50	2,50
SELLO FECHADOR	3	1,50	4,50	4,50
SELLOS	3	2,50	7,50	7,50
TONER PARA IMPRESORA	3	10,00	30,00	360,00
TOTAL			152,90	1.177,00

SUMINISTROS DE LIMPIEZA				
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR TOTAL MENSUAL	VALOR TOTAL ANUAL
FUNDAS DE BASURA (PAQUETE 36 UNID)	1	2,00	2,00	24,00
LIQUIDOS DE LIMPIEZA	4	10,00	40,00	480,00
GUANTES DE LIMPIEZA	2	1,00	2,00	24,00
TOTAL			44,00	528,00

REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO ADMINISTRACIÓN			
DETALLE	VALOR	REP. Y MANT. (%)	TOTAL
EQUIPO DE COMPUTACION	5.867,00	2	117,00
CONSTRUCCION	31.396,80	3	942,00
TOTAL REPARACION Y MANTENIM.			1.059,00

SERVICIOS BASICOS ADMINISTRACION					
CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
AGUA	m3	14	0,720	10,00	120,00
LUZ	kw/h	450	0,058	26,00	312,00
TELEFONO	min.	550	0,056	31,00	372,00
TOTAL				67,00	804,00

GASTO TRANSPORTE				
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR TOTAL MENSUAL	VALOR TOTAL ANUAL
TRANSPORTE DE SUMINISTROS	1	40,00	40,00	480
TOTAL			40,00	480

GASTOS GENERALES	
DETALLE	VALOR ANUAL
SUMINISTROS DE OFICINA	1.177,00
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	528,00
REPARACION Y MANTENIMIENTO	
ADMINISTRACIÓN	1.059,00
SERVICIOS BÁSICOS ADMINISTRACIÓN	804,00
GASTOS POR INTERNET	960,00
GASTO TRANSPORTE	480,00
TOTAL	5.008,00

ANEXO N°11

COSTOS Y GASTOS VARIABLES

SUMINISTROS PARA MANTENIMIENTO DEL CAMPO DE GOLF			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR TOTAL ANUAL
FERTILIZANTES	1	462,00	462,00
FUNGICIDAS	1	48,00	48,00
INSECTICIDAS	1	72,00	72,00
SEMILLAS BEN CROSS (qq)	1	26,00	26,00
COMBUSTIBLE	1	877,00	877,00
AGUA PARA RIEGO	1	229,00	229,00
TOTAL			1.714,00

COMBUSTIBLES PARA MAQUINARIA CAMPO DE GOLF					
DETALLE	UNID MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
GASOLINA EXTRA	GALON	16	1,48	23,68	284,16
DIESEL	GALON	48	1,03	49,44	593,28
TOTAL				73,12	877

FERTILIZANTES				
DETALLE	UNID MEDID	CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR TOTAL ANUAL
NITRATO DE AMONIO	quintal	3	28,00	84,00
SULFATO DE AMONIO	quintal	3	29,00	87,00
ABONO COMPUESTO (10-30-10)	quintal	6	33,00	198,00
NITROGENO (UREA)	quintal	3	31,00	93,00
VALOR TOTAL FERTILIZANTES				462,00

FUNGICIDAS				
DETALLE	UNID MEDID	CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR TOTAL ANUAL
TARDON 101	litro	4	4,00	16,00
RANGER	litro	8	4,00	32,00
VALOR TOTAL FUNGICIDAS				48,00

INSECTICIDA				
DETALLE	UNID MEDID	CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR TOTAL ANUAL
COLPIRIFOS	litro	8	9,00	72,00
TOTAL INSECTICIDAS				72,00

SUMINISTRO MINI BAR				
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNIT	VALOR TOTAL MENSUAL	VALOR TOTAL ANUAL
VINO (box 12)	1	61,00	61,00	732,00
TEQUILA (box 10)	1	102,00	102,00	1.224,00
VODKA (box 12)	1	84,00	84,00	1.008,00
RON (box 12)	1	118,00	118,00	1.416,00
GRANTS (box 12)	1	208,00	208,00	2.496,00
MAC GREGOR (box 12)	1	83,00	83,00	996,00
PIÑA COLADA (box 12)	1	51,00	51,00	612,00
WHISKY JOHNNY ROJO (box 12)	1	300,00	300,00	3.600,00
WHISKY JOHNNY NEGRO (box 12)	1	696,00	696,00	8.352,00
OTROS SUMINISTROS	1	30,00	30,00	360,00
TOTAL			1.733,00	20.796,00

TOTAL DE LOS SUMINISTROS					
DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
SUMINISTROS PARA MANTENIMIENTO DEL CAMPO DE	1.714,00	1.774,00	1.836,00	1.900,00	1.966,00
SUMINISTRO MINI BAR	20.796,00	21.522,00	22.273,00	23.050,00	23.854,00

REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO DEL AREA DEL RESTAURANTE Y MINI BAR			
DETALLE	VALOR	% REP. Y MANT.	TOTAL
MAQUINARIA Y EQUIPO MINI BAR	340,00	2	7,00
CONSTRUCCION	44.240,00	2	885,00
TOTAL	44.580,00		892,00

REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO DE AREA DE GOLF			
DETALLE	VALOR	% REP. Y MANT.	TOTAL
MAQUINARIA Y EQUIPO	60.288,00	3	1.809,00
TOTAL	60.288,00		1.809,00

TOTAL REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO			
DETALLE	VALOR	% REP. Y MANT.	TOTAL
MAQUINARIA Y EQUIPO DE GOLF	60.288,00	3	1.809,00
MAQUINARIA Y EQUIPO MINI BAR	340,00	2	7,00
CONSTRUCCION RESTAURANTE	44.240,00	2	885,00
TOTAL REPARACION Y MANTENIMIENTO			2.701,00

SERVICIOS BASICOS VESTIDORES, SALA DE ESTAR Y ENTRETENIMIENTO					
CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
AGUA	m3	28	0,72	20,00	240,00
LUZ	kw/h	450	0,068	31,00	372,00
TOTAL				51,00	612,00

GASTOS DE PUBLICIDAD		
RUBRO	VALOR MENSUAL	VALOR TOTAL ANUAL
VALLAS	600,00	7.200,00
VOLANTES (1000)	22,00	264,00
REVISTA	700,00	8.400,00
TARJETAS DE PRESENTACION (100)	10,00	120,00
TOTAL	1.332,00	15.984,00

PROYECCIÓN DEL GASTOS DE PUBLICIDAD				
1	2	3	4	5
15.984,00	14.386,00	12.787,00	11.189,00	9.590,00

ANEXO N°12

INGRESOS

INGRESO USO DEL CAMPO (GREEN FEE) MARTES - VIERNES				
No. DE PERSONAS MENSUAL	No. DE PERSONAS ANUAL	PRECIO	TOTAL INGRESO MENSUAL	TOTAL INGRESO ANUAL
576	6912	15,00	8.640,00	103.680,00

INGRESOS USO DEL CAMPO (GREEN FEE) SABADO Y DOMINGO				
No. DE PERSONAS MENSUAL	No. DE PERSONAS ANUAL	PRECIO	TOTAL INGRESO MENSUAL	TOTAL INGRESO ANUAL
432	4752	20,00	8.640,00	95.904,00

INGRESO CLASES DE GOLF				
No. DE PERSONAS MENSUAL	No. DE PERSONAS ANUAL	PRECIO	TOTAL INGRESO MENSUAL	TOTAL INGRESO ANUAL
480	5640	13,00	6.240,00	73.320,00

UTILIDADES POR TORNEO	
DETALLE	VALOR
INGRESOS	3.600,00
GASTOS	1.818,00
TOTAL NETO	1.782,00
# TORNEOS AL AÑO	6
TOTAL INGRESO ANUAL	10.692,00

INGRESOS POR TORNEO		
NO. PARTICIPANTES	PRECIO	INGRESOS BRUTOS
72	50,00	3.600,00

GASTOS POR TORNEO	
DETALLE	VALOR
PUBLICIDAD	250,00
COFE BREAK	300,00
ALMUERZOS	1.080,00
SUMINISTROS DE OFICINA	8,00
PAGO A PERSONAL DE APOYO	180,00
TOTAL DE GOSTOS	1.818,00

ALQUILER DE EQUIPOS DE GOLF			
# DE VECES DE ALQUILER AL MES	PRECIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
432	23,00	9.936,00	119.232,00

ALQUILER DE BOLAS DE GOLF			
# DE VECES DE ALQUILER AL MES	PRECIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
240	1,00	240,00	2.880,00
USO DE ZONA DE PRACTICA			
No. DE PERSONAS AL MES	PRECIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
240	12,00	2.880,00	34.560,00

COCHES PARA EQUIPOS DE GOLF			
# DE VECES DE ALQUILER AL MES	PRECIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
192	8,00	1.536,00	18.432,00

INGRESOS ALQUILER DE RESTAURANTE			
DETALLE	VALOR MENSUAL	MESES	TOTAL ANUAL
ALQUILER RESTAURANTE	1.000,00	12	12.000,00

INGRESOS SALA DE ENTRETENIMIENTO			
No. DE PERSONAS AL MES	PRECIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
240	8,00	1.920,00	23.040,00

UTILIDAD EVENTOS SOCIALES	
INGRESOS	6.250,00
GASTOS	4.100,00
TOTAL NETO	2.150,00
# DE EVENTOS SOCIALES AL AÑO	5
TOTAL INGRESO ANUAL	10.750,00

INGRESOS POR EVENTO SOCIAL		
No. DE PERSONAS POR EVENTO	PRECIO	VALOR TOTAL
250	25,00	6.250,00

GASTOS POR EVENTO SOCIAL	
DETALLE	VALOR TOTAL
SERVICIO DE SALONEROS	500,00
DECORACION	600,00
ALIMENTACION	2.500,00
MAESTRO DE CEREMONIAS	300,00
EQUIPOS DE MUSICA	200,00
TOTAL GASTOS	4.100,00

INGRESOS POR MINI BAR				
DETALLE	CANTIDAD (box)	PRECIO UNIT	VALOR TOTAL MENSUAL	VALOR TOTAL ANUAL
VINO (box 12)	1	122,00	122,00	1.464,00
TEQUILA (box 10)	1	204,00	204,00	2.448,00
VODKA (box 12)	1	168,00	168,00	2.016,00
RON (box 12)	1	236,00	236,00	2.832,00
GRANTS (box 12)	1	416,00	416,00	4.992,00
MAC GREGOR (box 12)	1	166,00	166,00	1.992,00
PIÑA COLADA (box 12)	1	102,00	102,00	1.224,00
WHISKY JOHNNY ROJO (box 12)	1	600,00	600,00	7.200,00
WHISKY JOHNNY NEGRO (box 12)	1	1.392,00	1.392,00	16.704,00
TOTAL	9	378,44	3.406,00	40.872,00

INGRESOS MENSUALES													
DETALLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ANUAL 2012
INGRESOS ALQUILER DE RESTAURANTE	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	12.000,00
INGRESOS TORNEOS DE GOLF		1.782,00			1.782,00		1.782,00	1.782,00		1.782,00		1.782,00	10.692,00
INGRESOS EVENTOS SOCIALES		2.150,00			2.150,00			2.150,00			2.150,00	2.150,00	10.750,00
INGRESOS USO CAMPO DE GOLF (GREEN FEE) (martes-viernes)	8.640,00	8.640,00	8.640,00	8.640,00	8.640,00	8.640,00	8.640,00	8.640,00	8.640,00	8.640,00	8.640,00	8.640,00	103.680,00
INGRESOS USO CAMPO DE GOLF (GREEN FEE) (sabado, domingo)	8.640,00	7.200,00	8.640,00	8.640,00	7.200,00	8.640,00	7.200,00	7.200,00	8.640,00	7.200,00	8.640,00	7.200,00	95.040,00
INGRESOS CLASES DE GOLF	6.240,00	5.980,00	6.240,00	6.240,00	5.980,00	6.240,00	5.980,00	5.980,00	6.240,00	5.980,00	6.240,00	5.980,00	73.320,00
ALQUILER DEL EQUIPO DE GOLF	9.936,00	9.936,00	9.936,00	9.936,00	9.936,00	9.936,00	9.936,00	9.936,00	9.936,00	9.936,00	9.936,00	9.936,00	119.232,00
INGRESOS ALQUILER DE BOLAS DE	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	2.880,00
INGRESOS USO DE ZONA DE PRACTICA	2.880,00	2.880,00	2.880,00	2.880,00	2.880,00	2.880,00	2.880,00	2.880,00	2.880,00	2.880,00	2.880,00	2.880,00	34.560,00
INGRESOS USO DE LA SALA DE ENTRETENIMIENTO	1.920,00	1.920,00	1.920,00	1.920,00	1.920,00	1.920,00	1.920,00	1.920,00	1.920,00	1.920,00	1.920,00	1.920,00	23.040,00
INGRESOS ALQUILER COCHES PARA MALETAS DE GOLF	1.536,00	1.536,00	1.536,00	1.536,00	1.536,00	1.536,00	1.536,00	1.536,00	1.536,00	1.536,00	1.536,00	1.536,00	18.432,00
INGRESOS DEL MINI BAR	3.406,00	3.406,00	3.406,00	3.406,00	3.406,00	3.406,00	3.406,00	3.406,00	3.406,00	3.406,00	3.406,00	3.406,00	40.872,00
TOTAL :	44.438,00	46.670,00	44.438,00	44.438,00	46.670,00	44.438,00	44.520,00	46.670,00	44.438,00	44.520,00	46.588,00	46.670,00	544.498,00

INGRESOS ANUALES					
Crecimiento ventas % anuales	5,00%				
SERVICIOS/AÑOS	1	2	3	4	5
INGRESOS ALQUILER DE RESTAURANTE	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00
INGRESOS TORNEOS DE GOLF	10.692,00	10.692,00	10.692,00	10.692,00	10.692,00
INGRESOS EVENTOS SOCIALES	10.750,00	10.750,00	12.900,00	12.900,00	12.900,00
INGRESOS USO CAMPO DE GOLF (GREEN FEE) (martes -viernes)	103.680,00	124.416,00	145.152,00	176.256,00	207.360,00
INGRESOS USO CAMPO DE GOLF (GREEN FEE) (sabado, domingo)	95.040,00	108.000,00	120.960,00	120.960,00	120.960,00
INGRESOS CLASES DE GOLF	73.320,00	76.986,00	80.035,00	84.037,00	88.239,00
ALQUILER DEL EQUIPO DE GOLF	119.232,00	119.232,00	119.232,00	119.232,00	119.232,00
INGRESOS ALQUILER DE BOLAS DE GOLF	2.880,00	3.024,00	31.175,00	3.334,00	3.501,00
INGRESOS USO DE ZONA DE PRACTICA	34.560,00	36.288,00	38.102,00	40.007,00	42.007,00
INGRESOS USO DE LA SALA DE ENTRETENIMIENTO	23.040,00	24.192,00	25.402,00	26.672,00	28.006,00
INGRESOS ALQUILER COCHES PARA MALETAS DE GOLF	18.432,00	18.432,00	18.432,00	18.432,00	18.432,00
INGRESOS DEL MINI BAR	40.872,00	42.916,00	45.062,00	47.315,00	49.681,00
TOTAL :	544.498,00	586.928,00	659.144,00	671.837,00	713.010,00

ANEXO N°13
EVALUACION FINANCIERA

TMAR			
	% APORTACION	i	PONDERACION
CREDITO	70,00%	9,76%	6,83%
ACCIONISTAS	30,00%	18,41%	5,52%
TMAR			12,36%

COSTO PARA ACCIONISTAS	
TASA PASIVA	4,58%
INFLACION	4,84%
RIESGO PAIS	8,99%
COSTO PARA ACCIONISTAS	18,41%

ANEXO N°14

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS



ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

	1	2	3	4	5
INGRESOS					
INGRESOS POR ALQUILER CAMPO DE GOLF (GREEN FEE) (martes-viernes)	103.680,00	124.416,00	145.152,00	176.256,00	207.360,00
INGRESOS POR ALQUILER CAMPO DE GOLF (GREEN FEE) (sabado, domingo)	95.040,00	108.000,00	120.960,00	120.960,00	120.960,00
INGRESOS POR CLASES DE GOLF	73.320,00	76.986,00	80.035,00	84.037,00	88.239,00
INGRESOS POR TORNEOS	10.692,00	10.692,00	10.692,00	10.692,00	10.692,00
INGRESOS POR ALQUILER DE EQUIPO DE GOLF	119.232,00	119.232,00	119.232,00	119.232,00	119.232,00
INGRESOS POR ALQUILER DE BOLAS DE GOLF	2.880,00	3.024,00	3.175,00	3.334,00	3.501,00
INGRESOS POR USO DE ZONA DE PRACTICA	34.560,00	36.288,00	38.102,00	40.007,00	42.007,00
INGRESOS POR ALQUILER COCHES PARA EQUIPOS DE GOLF	18.432,00	18.432,00	18.432,00	18.432,00	18.432,00
INGRESO POR ALQUILER DE RESTAURANTE	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00
INGRESOS POR USO DE SALA DE ENTRETENIMIENTO	23.040,00	24.192,00	25.402,00	26.672,00	28.006,00
INGRESOS POR EVENTOS SOCIALES	10.750,00	10.750,00	12.900,00	12.900,00	12.900,00
INGRESOS POR MINI BAR	40.872,00	42.916,00	45.062,00	47.315,00	49.681,00
TOTAL INGRESOS	544.498,00	586.928,00	631.144,00	671.837,00	713.010,00
COSTO DE VENTA					
SUMINISTROS MANTENIMIENTO CAMPO DE GOLF	1.714,00	1.774,00	1.836,00	1.900,00	1.966,00
REPARACION Y MANTENIMIENTO AREA DE GOLF	1.809,00	1.872,00	1.937,00	2.005,00	2.075,00
SUELDO DE PERSONAL AREA DE GOLF	24.744,00	24.744,00	24.744,00	24.744,00	24.744,00
SUMINISTROS MINI BAR	20.796,00	21.522,00	22.273,00	23.050,00	23.854,00
SUELDO DE PERSONAL MINI BAR	3.900,00	3.900,00	3.900,00	3.900,00	3.900,00
REPARACION Y MANTENIMIENTO RESTAURANTE Y MINI BAR	892,00	923,00	955,00	988,00	1.022,00
SERVICIOS BASICOS VESTIDORES, SALA DE ESTAR Y ENTRETENIMIENTO	612,00	633,00	655,00	678,00	702,00
DEPRECIACIÓN AREA DE GOLF	30.173,00	30.173,00	30.173,00	30.173,00	30.173,00
DEPRECIACIÓN AREA DE RESTAURANTE Y MINI BAR	2.402,00	2.402,00	2.402,00	2.402,00	2.402,00
DEPRECIACION AREA DE VESTIDORES, SALA DE ESTAR Y ENTRETENIMIENTO	917,00	917,00	917,00	225,00	225,00
TOTAL COSTO DE VENTAS	87.959,00	88.860,00	89.792,00	90.065,00	91.063,00
UTILIDAD BRUTA	456.539,00	498.068,00	541.352,00	581.772,00	621.947,00
GASTOS OPERACIONALES					
GASTOS DE ADMINISTRACION					
SUMINISTROS DE OFICINA	1.177,00	1.218,00	1.261,00	1.305,00	1.351,00
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	528,00	546,00	565,00	585,00	605,00
SUELDO PERSONAL ADMINISTRACION	58.512,00	58.512,00	58.512,00	58.512,00	58.512,00
SERVICIOS BASICOS ADMINISTRACION	804,00	832,00	861,00	891,00	922,00
REPARACION Y MANTENIMIENTO ADMINISTRACION	1.059,00	1.096,00	1.134,00	1.174,00	1.215,00
GASTO POR TRANSPORTE	480,00	497,00	514,00	532,00	551,00
GASTO POR INTERNET	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00
DEPRECIACION ADMINISTRACION	4.588,00	4.588,00	4.588,00	3.324,00	3.324,00
AMORTIZACION	759,00	759,00	759,00	759,00	759,00
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION	68.867,00	69.008,00	69.154,00	68.042,00	68.199,00
GASTOS DE VENTA					
GASTO POR PUBLICIDAD	15.984,00	14.386,00	12.787,00	11.189,00	9.590,00
TOTAL GASTOS DE VENTA	15.984,00	14.386,00	12.787,00	11.189,00	9.590,00
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	84.851,00	83.394,00	81.941,00	79.231,00	77.789,00
UTILIDAD OPERACIONAL	371.688,00	414.674,00	459.411,00	502.541,00	544.158,00
GASTOS FINANCIEROS					
GASTO POR INTERESES	68.320,00	57.076,00	44.734,00	31.188,00	16.319,00
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	68.320,00	57.076,00	44.734,00	31.188,00	16.319,00
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION	303.368,00	357.598,00	414.677,00	471.353,00	527.839,00
15% PARTICIPACION DE TRABAJADORES	45.505,00	53.640,00	62.202,00	70.703,00	79.176,00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	257.863,00	303.958,00	352.475,00	400.650,00	448.663,00
25% IMPUESTO A LA RENTA	64.466,00	75.990,00	88.119,00	100.163,00	112.166,00
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	193.397,00	227.968,00	264.356,00	300.487,00	336.497,00
RESERVA LEGAL	19.340,00	22.797,00	26.436,00	30.049,00	33.650,00
RESERVA FACULTATIVA	9.670,00	11.398,00	13.218,00	15.024,00	16.825,00
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA	164.387,00	193.773,00	224.702,00	255.414,00	286.022,00

ANEXO N°15

BALANCE GENERAL



BALANCE GENERAL

	INICIAL	1	2	3	4	5
ACTIVOS						
ACTIVO CORRIENTE						
CAJA-BANCOS	21.239,00	248.239,00	408.254,00	593.347,00	798.923,00	1.025.569,00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	21.239,00	248.239,00	408.254,00	593.347,00	798.923,00	1.025.569,00
ACTIVO FIJO						
TERRENO	314.628,00	314.628,00	314.628,00	314.628,00	314.628,00	314.628,00
EDIFICIOS	586.270,00	586.270,00	586.270,00	586.270,00	586.270,00	586.270,00
DEPRECIACION EDIFICIOS		29.313,00	58.626,00	87.939,00	117.252,00	146.565,00
MUEBLES Y ENSERES	7.387,00	7.387,00	7.387,00	7.387,00	7.387,00	7.387,00
DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES		729,00	1.458,00	2.187,00	2.916,00	3.645,00
EQUIPO DE OFICINA	186,00	186,00	186,00	186,00	186,00	186,00
DEPRECIACION EQUIPO DE OFICINA		19,00	38,00	57,00	76,00	95,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	60.628,00	60.628,00	60.628,00	60.628,00	60.628,00	60.628,00
DEPRECIACION MAQUINARIA Y EQUIPO		6.063,00	12.126,00	18.189,00	24.252,00	30.315,00
EQUIPO DE COMPUTACION	5.867,00	5.867,00	5.867,00	5.867,00	5.867,00	5.867,00
DEPRECIACION EQUIPO DE COMPUTACION		1.956,00	3.912,00	5.868,00	5.868,00	5.868,00
TOTAL ACTIVO FIJO	974.966,00	936.886,00	898.806,00	860.726,00	824.602,00	788.478,00
ACTIVO DIFERIDO						
GASTOS DE CONSTITUCION	2.150,00	2.150,00	2.150,00	2.150,00	2.150,00	2.150,00
GASTOS DE INSTALACION	645,00	645,00	645,00	645,00	645,00	645,00
GASTOS PREOPERACIONALES	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
AMORTIZACION		759,00	1.518,00	2.277,00	3.036,00	3.795,00
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	3.795,00	3.036,00	2.277,00	1.518,00	759,00	0,00
TOTAL ACTIVOS	1.000.000,00	1.188.161,00	1.309.337,00	1.455.591,00	1.624.284,00	1.814.047,00
PASIVOS						
PASIVOS CORRIENTES						
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR		64.466,00	75.990,00	88.119,00	100.163,00	112.166,00
PARTICIPACION TRABAJADORES POR PAGAR		45.505,00	53.640,00	62.202,00	70.703,00	79.176,00
TOTAL PASIVOS CORRIENTES		109.971,00	129.630,00	150.321,00	170.866,00	191.342,00
PASIVOS NO CORRIENTES						
OBLIGACIONES FINANCIERAS	700.000,00	584.793,00	458.342,00	319.549,00	167.210,00	0,00
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	700.000,00	584.793,00	458.342,00	319.549,00	167.210,00	0,00
TOTAL PASIVOS	700.000,00	694.764,00	587.972,00	469.870,00	338.076,00	191.342,00
PATRIMONIO						
CAPITAL SOCIAL	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00
RESERVA LEGAL		19.340,00	42.137,00	68.573,00	98.622,00	132.272,00
RESERVA FACULTATIVA		9.670,00	21.068,00	34.286,00	49.310,00	66.135,00
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA		164.387,00	358.160,00	582.862,00	838.276,00	1.124.298,00
TOTAL PATRIMONIO	300.000,00	493.397,00	721.365,00	985.721,00	1.286.208,00	1.622.705,00
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	1.000.000,00	1.188.161,00	1.309.337,00	1.455.591,00	1.624.284,00	1.814.047,00

ANEXO Nº 16

FLUJO DE CAJA



FLUJO DE CAJA

AÑO	0	1	2	3	4	5
DESEMBOLSO INICIAL DE LA INVERSION						
EDIFICIOS	586.270,00					
TERRENOS	314.628,00					
MUEBLES Y ENSERES	7.387,00					
MAQUINARIA Y EQUIPO	60.628,00					
EQUIPO DE COMPUTACION	5.867,00					
EQUIPO DE OFICINA	186,00					
GASTOS DE CONSTITUCION	2.150,00					
GASTOS DE INSTALACION	645,00					
GASTOS PREOPERACIONALES	1.000,00					
CAPITAL DE TRABAJO	21.239,00					
INVERSION INICIAL	1.000.000,00					
FLUJO DE EFECTIVO OPERATIVO ADICIONAL						
INGRESOS						
INGRESOS POR ALQUILER CAMPO DE GOLF (GREEN FEE) (martes -viernes)		103.680,00	124.416,00	145.152,00	176.256,00	207.360,00
INGRESOS POR ALQUILER CAMPO DE GOLF (GREEN FEE) (sábado, domingo)		95.040,00	108.000,00	120.960,00	120.960,00	120.960,00
INGRESOS POR CLASES DE GOLF		73.320,00	76.986,00	80.035,00	84.037,00	88.239,00
INGRESOS POR TORNEOS		10.692,00	10.692,00	10.692,00	10.692,00	10.692,00
INGRESOS POR ALQUILER DE EQUIPO DE GOLF		119.232,00	119.232,00	119.232,00	119.232,00	119.232,00
INGRESOS POR ALQUILER DE BOLAS DE GOLF		2.880,00	3.024,00	3.175,00	3.334,00	3.501,00
INGRESOS POR USO DE ZONA DE PRACTICA		34.560,00	36.288,00	38.102,00	40.007,00	42.007,00
INGRESOS POR ALQUILER COCHES PARA EQUIPOS DE GOLF		18.432,00	18.432,00	18.432,00	18.432,00	18.432,00
INGRESO POR ALQUILER DE RESTAURANTE		12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00
INGRESOS POR USO DE SALA DE ENTRETENIMIENTO		23.040,00	24.192,00	25.402,00	26.672,00	28.006,00
INGRESOS POR EVENTOS SOCIALES		10.750,00	10.750,00	12.900,00	12.900,00	12.900,00
INGRESOS POR MINI BAR		40.872,00	42.916,00	45.062,00	47.315,00	49.681,00
TOTAL INGRESOS		544.498,00	586.928,00	631.144,00	671.837,00	713.010,00
COSTO DE VENTA						
SUMINISTROS MANTENIMIENTO CAMPO DE GOLF		1.714,00	1.774,00	1.836,00	1.900,00	1.966,00
REPARACION Y MANTENIMIENTO AREA DE GOLF		1.809,00	1.872,00	1.937,00	2.005,00	2.075,00
SUELDOS DE PERSONAL AREA DE GOLF		24.744,00	24.744,00	24.744,00	24.744,00	24.744,00
SUMINISTROS MINI BAR		20.796,00	21.522,00	22.273,00	23.050,00	23.854,00
SUELDOS DE PERSONAL MINI BAR		3.900,00	3.900,00	3.900,00	3.900,00	3.900,00
REPARACION Y MANTENIMIENTO RESTAURANTE Y MINI BAR		892,00	923,00	955,00	988,00	1.022,00
SERVICIOS BASICOS VESTIDORES, SALA DE ESTAR Y ENTRETENIMIENTO		612,00	633,00	655,00	678,00	702,00
DEPRECIACIÓN AREA DE GOLF		30.173,00	30.173,00	30.173,00	30.173,00	30.173,00
DEPRECIACIÓN AREA DE RESTAURANTE Y MINI BAR		2.402,00	2.402,00	2.402,00	2.402,00	2.402,00
DEPRECIACION AREA DE VESTIDORES, SALA DE ESTAR Y ENTRETENIMIENTO		917,00	917,00	917,00	225,00	225,00
TOTAL COSTO DE VENTAS		87.959,00	88.860,00	89.792,00	90.065,00	91.063,00
UTILIDAD BRUTA		456.539,00	498.068,00	541.352,00	581.772,00	621.947,00

GASTOS OPERACIONALES						
GASTOS DE ADMINISTRACION						
SUMINISTROS DE OFICINA		1.177,00	1.218,00	1.261,00	1.305,00	1.351,00
SUMINISTROS DE LIMPIEZA		528,00	546,00	565,00	585,00	605,00
SUELDOS PERSONAL ADMINISTRACION		58.512,00	58.512,00	58.512,00	58.512,00	58.512,00
SERVICIOS BASICOS ADMINISTRACION		804,00	832,00	861,00	891,00	922,00
REPARACION Y MANTENIMIENTO ADMINISTRACION		1.059,00	1.096,00	1.134,00	1.174,00	1.215,00
GASTO POR TRANSPORTE		480,00	497,00	514,00	532,00	551,00
GASTO POR INTERNET		960,00	960,00	960,00	960,00	960,00
DEPRECIACION ADMINISTRACION		4.588,00	4.588,00	4.588,00	3.324,00	3.324,00
AMORTIZACION		759,00	759,00	759,00	759,00	759,00
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION		68.867,00	69.008,00	69.154,00	68.042,00	68.199,00
GASTOS DE VENTA						
GASTO POR PUBLICIDAD		15.984,00	14.386,00	12.787,00	11.189,00	9.590,00
TOTAL GASTOS DE VENTA		15.984,00	14.386,00	12.787,00	11.189,00	9.590,00
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		84.851,00	83.394,00	81.941,00	79.231,00	77.789,00
UTILIDAD OPERACIONAL		371.688,00	414.674,00	459.411,00	502.541,00	544.158,00
GASTOS FINANCIEROS						
GASTO POR INTERESES		68.320,00	57.076,00	44.734,00	31.188,00	16.319,00
TOTAL GASTOS FINANCIEROS		68.320,00	57.076,00	44.734,00	31.188,00	16.319,00
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION		303.368,00	357.598,00	414.677,00	471.353,00	527.839,00
15% PARTICIPACION DE TRABAJADORES		45.505,00	53.640,00	62.202,00	70.703,00	79.176,00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		257.863,00	303.958,00	352.475,00	400.650,00	448.663,00
25% IMPUESTO A LA RENTA		64.466,00	75.990,00	88.119,00	100.163,00	112.166,00
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		193.397,00	227.968,00	264.356,00	300.487,00	336.497,00
ADICION DE LA DEPRECIACION		38.080,00	38.080,00	38.080,00	36.124,00	36.124,00
ADICION DE LA AMORTIZACION		759,00	759,00	759,00	759,00	759,00
FLUJOS DE EFECTIVO OPERATIVOS		232.236,00	266.807,00	303.195,00	337.370,00	373.380,00
FLUJO DE EFECTIVO TERMINAL						
RENDIMIENTO DEL CTN						21.239,00
VALOR DE SALVAMENTO NETO						473.851,00
AMORTIZACION DE LA DEUDA		115.207,00	126.451,00	138.793,00	152.339,00	167.210,00
PRESTAMO	700.000,00					
FLUJO DE CAJA	-300.000,00	117.029,00	140.356,00	164.402,00	185.031,00	701.260,00

ANEXO Nº 17

RAZONES FINANCIERAS

RAZONES FINANCIERAS		1	2	3	4	5
INDICE DE LIQUIDEZ						
Razon Circulante	Activo Circulante / Pasivo Circulante	2,26	3,15	3,95	4,68	5,36
Razon de Efectivo	Efectivo / Total de Activos	0,21	0,31	0,41	0,49	0,57
INDICES DE APALANCAMIENTO						
Razon de Deuda	Deuda Total / Activo Total	0,58	0,45	0,32	0,21	0,11
INDICE DE EFICIENCIA O ROTACION						
Rotacion del Activo Total	Ventas/ Activo Total	0,46	0,45	0,43	0,41	0,39
INDICES DE RENTABILIDAD						
Margende Utilidad Bruta	Utilidad Bruta / Ventas	0,84	0,85	0,86	0,87	0,87
Margen Neto sobre Ventas	Utilidad Neta/ Ventas	0,36	0,39	0,42	0,45	0,47
Rentabilidad sobre Capital Contable	Utilidad Neta disponible para los accionistas/Capital Contable	0,33	0,50	0,59	0,65	0,69
Rentabilidad sobre el Activo	Utilidad Neta/Activo Total	0,16	0,17	0,19	0,18	0,19

ANEXO Nº 18

PUNTO DE EQUILIBRIO TORNEO Y EVENTOS SOCIALES

INGRESO ANUAL TORNEO DE GOLF	21.600,00
N.TORNEO AL AÑO	6

INGRESO ANUAL EVENTOS SOCIALES	31.250,00
No. EVENTOS AÑOS 1 Y 2	5

INGRESO ANUAL EVENTOS SOCIALES	37.500,00
No. EVENTOS AÑOS 3,4 Y 5	6

GASTOS TORNEO DE GOLF AL AÑO	
PUBLICIDAD	1.500,00
COFE BREAK	1.800,00
ALMUERZOS	6.480,00
SUMINISTROS DE OFICINA	48,00
PAGO A PERSONAL DE APOYO	1.080,00
TOTAL	10.908,00
COSTOS FIJOS	1.128,00
TROFEOS	0,00
SUMINISTROS DE OFICINA	48,00
PAGO A PERSONAL DE APOYO	1.080,00
COSTOS VARIABLES	9.780,00
PUBLICIDAD	1.500,00
COFE BREAK	1.800,00
ALMUERZOS	6.480,00
PUNTO DE EQUILIBRIO \$	2.061,32
PUNTO DE EQUILIBRIO (Q)	1

GASTO POR EVENTOS SOCIALES AL AÑO	
SERVICIO DE SALONEROS	2.500,00
DECORACION	3.000,00
ALIMENTACION	12.500,00
MAESTRO DE CEREMONIAS	1.500,00
EQUIPOS DE MUSICA	1.000,00
GASTOS EVENTOS SOCIALES	20.500,00
COSTOS FIJOS	5.500,00
DECORACION	3.000,00
MAESTRO DE CEREMONIAS	1.500,00
EQUIPOS DE MUSICA	1.000,00
COSTOS VARIABLES	15.000,00
SERVICIO DE SALONEROS	2.500,00
ALIMENTACION	12.500,00
PUNTO DE EQUILIBRIO \$	10.576,92
PUNTO DE EQUILIBRIO (Q)	2

GASTO POR EVENTOS SOCIALES AL AÑO	
SERVICIO DE SALONEROS	3.000,00
DECORACION	3.600,00
ALIMENTACION	15.000,00
MAESTRO DE CEREMONIAS	1.800,00
EQUIPOS DE MUSICA	1.200,00
GASTOS EVENTOS SOCIALES	24.600,00
COSTOS FIJOS	6.600,00
DECORACION	3.600,00
MAESTRO DE CEREMONIAS	1.800,00
EQUIPOS DE MUSICA	1.200,00
COSTOS VARIABLES	18.000,00
SERVICIO DE SALONEROS	3.000,00
ALIMENTACION	15.000,00
PUNTO DE EQUILIBRIO \$	12.692,31
PUNTO DE EQUILIBRIO (Q)	2

ANEXO Nº 19

PUNTO DE EQUILIBRIO POR SERVICIOS PRESTADOS

[illegible]

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1	RESTAURANTE ALQUILER	COCHE MANTENIMIENTO GOLF	INGRESOS MINI BAR	USO CAMPO DE GOLF 1	USO CAMPO DE GOLF 2	CLASES DE GOLF	ALQUILER DE GOLF	BOLAS ALQUILER DE GOLF	PRÁCTICA ZONA DE	ENTRETENIMIENTO SALA DE
COSTO VARIABLE										
SUMINISTROS MINI BAR		-	20.796,00	-	-	-	-	-	-	-
SUMINIS. MANTENIMIENTO CAMPO DE GOLF		137,12	-	565,62	531,34	214,25	-	8,57	257,10	-
REPARACION Y MANTENIMIENTO RESTAURANTE Y MINI BAR	713,60	-	178,40	-	-	-	-	-	-	-
REPARACION Y MANTENIMIENTO AREA DE GOLF		144,72	-	587,93	506,52	217,08	126,63	9,05	217,08	-
SERVICIOS BASICOS VESTIDORES, SALA DE ESTAR Y ENTRETENIMIENTO		-	-	-	-	-	-	-	-	612,00
GASTO POR PUBLICIDAD	639,36	639,36	159,84	3.916,08	3.356,64	2.269,73	3.196,80	47,95	959,04	799,20
TOTAL COSTO VARIABLE	1.352,96	921,20	21.134,24	5.069,63	4.394,50	2.701,06	3.323,43	65,57	1.433,22	1.411,20
COSTO FIJO										
SUELDOS DE PERSONAL AREA DE GOLF		1.979,52	-	7.670,64	7.299,48	2.969,28	1.732,08	123,72	2.969,28	-
SUELDOS DE PERSONAL MINI BAR		-	3.900,00	-	-	-	-	-	-	-
SUELDOS PERSONAL ADMINISTRACION	2.340,48	2.340,48	585,12	14.335,44	12.287,52	8.308,70	11.702,40	175,54	3.510,72	2.925,60
DEPRECIACION AREA DE VESTIDORES, SALA DE ESTAR Y ENTRETENIMIENTO		-	-	-	-	-	-	-	917,00	
DEPREC. AREA DE RESTAURANTE Y MINI BAR	1.921,60	-	480	-	-	-	-	-	-	-
DEPRECIACIÓN AREA DE GOLF		2.413,84	-	9.353,63	8.901,04	3.620,76	2.112,11	150,87	3.620,76	-
SUMINISTROS DE OFICINA	47,08	47,08	11,77	288,37	247,17	167,13	235,40	3,53	70,62	58,85
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	21,12	21,12	5,28	129,36	110,88	74,98	105,60	1,58	31,68	26,40
SERVICIOS BASICOS ADMINISTRACION	32,16	32,16	8,04	196,98	168,84	114,17	160,80	2,41	48,24	40,20
REPARACION Y MANTENIMIENTO	42,36	42,36	10,59	259,46	222,39	150,38	211,80	3,18	63,54	52,95
GASTOS POR TRANSPORTE	19,20	19,20	4,80	117,60	100,80	68,16	96,00	1,44	28,80	24,00
INTERNET	38,40	38,40	9,60	235,20	201,60	136,32	192,00	2,88	57,60	48,00
AMORTIZACION	30,36	30,36	7,59	185,96	159,39	107,78	151,80	2,28	45,54	37,95
GASTO INTERES	2.732,80	2.732,80	683,20	16.738,40	14.347,20	9.701,44	13.664,00	204,96	4.099,20	3.416,00
DEPRECIACION DE ADMINISTRACION	183,52	183,52	45,88	1.124,06	963,48	651,50	917,60	13,76	275,28	229,40
TOTAL COSTO FIJO	7.409,08	9.880,84	5.752,27	50.635,09	45.009,79	26.070,59	31.281,59	686,15	15.738,26	6.859,35
COSTO TOTAL	8.762,04	10.802,04	26.886,51	55.704,71	49.404,29	28.771,65	34.605,02	751,71	17.171,48	8.270,55
VENTAS TOTALES	12.000	18.432,00	40.872,00	103.680,00	95.040,00	73.320,00	119.232,00	2.880,00	34.560,00	23.040,00
1.- PUNTO DE EQUILIBRIO EN DOLARES	8.350,58	10.400,65	11.911,52	53.238,27	47.191,86	27.067,75	32.178,52	702,13	16.419,17	7.306,90
2.- PUNTO DE EQUILIBRIO EN CANTIDAD	8,35	1.300,08	31,47	3.549,22	2.359,59	2.082,13	1.399,07	702,13	1.368,26	913,36
COMPROBACION	8.350,58	10.400,65	11.911,52	53.238,27	47.191,86	27.067,75	32.178,52	702,13	16.419,17	7.306,90

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2	RESTAURANTE ALQUILER	COCHE MALETAS GOLF PARA AREA	INGRESOS MINI BAR	USO CAMPO GOLF 1	USO CAMPO GOLF 2	CLASES GOLF DE	ALQUILER EQUIPO GOLF DE	BOLAS ALQUILER GOLF DE	PRACTICA ZONA DE	ENTRETENIMIENTO SALA DE
COSTO VARIABLE										
SUMINISTROS MINI BAR	0,00	0,00	21.522,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SUMINIS. MANTENIMIENTO CAMPO DE GOLF	0,00	141,92	0,00	585,42	549,94	221,75	0,00	8,87	266,10	0,00
REPARACION Y MANTENIMIENTO RESTAURANTE Y MINI BAR	738,40	0,00	184,60	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REPARACION Y MANTENIMIENTO AREA DE GOLF	0,00	149,76	0,00	608,40	524,16	224,64	131,04	9,36	224,64	0,00
SERVICIOS BASICOS VESTIDORES, SALA DE ESTAR Y ENTRETENIMIENTO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	633,00
GASTO POR PUBLICIDAD	575,44	575,44	143,86	3.524,57	3.021,06	2.042,81	2.877,20	43,16	863,16	719,30
TOTAL COSTO VARIABLE	1.313,84	867,12	21.850,46	4.718,39	4.095,16	2.489,20	3.008,24	61,39	1.353,90	1.352,30
COSTO FIJO										
SUELDOS DE PERSONAL AREA DE GOLF	0,00	1.979,52	0,00	7.670,64	7.299,48	2.969,28	1.732,08	123,72	2.969,28	0,00
SUELDOS DE PERSONAL MINI BAR	0,00	0,00	3.900,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SUELDOS PERSONAL ADMINISTRACION	2.340,48	2.340,48	585,12	14.335,44	12.287,52	8.308,70	11.702,40	175,54	3.510,72	2.925,60
DEPRECIACION AREA DE VESTIDORES, SALA DE ESTAR Y ENTRETENIMIENTO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	917,00
DEPREC. AREA DE RESTAURANTE Y MINI BAR	1.921,60	0,00	480,40	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DEPRECIACIÓN AREA DE GOLF	0,00	2.413,84	0,00	9.353,63	8.901,04	3.620,76	2.112,11	150,87	3.620,76	0,00
SUMINISTROS DE OFICINA	48,72	48,72	12,18	298,41	255,78	172,96	243,60	3,65	73,08	60,90
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	21,84	21,84	5,46	133,77	114,66	77,53	109,20	1,64	32,76	27,30
SERVICIOS BASICOS ADMINISTRACION	33,28	33,28	8,32	203,84	174,72	118,14	166,40	2,50	49,92	41,60
REPARACION Y MANTENIMIENTO	43,84	43,84	10,96	268,52	230,16	155,63	219,20	3,29	65,76	54,80
GASTOS POR TRANSPORTE	19,88	19,88	4,97	121,77	104,37	70,57	99,40	1,49	29,82	24,85
INTERNET	38,40	38,40	9,60	235,20	201,60	136,32	192,00	2,88	57,60	48,00
AMORTIZACION	30,36	30,36	7,59	185,96	159,39	107,78	151,80	2,28	45,54	37,95
GASTO INTERES	2.283,04	2.283,04	570,76	13.983,62	11.985,96	8.104,79	11.415,20	171,23	3.424,56	2.853,80
DEPRECIACION DE ADMINISTRACION	183,52	183,52	45,88	1.124,06	963,48	651,50	917,60	13,76	275,28	229,40
TOTAL COSTO FIJO	6.964,96	9.436,72	5.641,24	47.914,85	42.678,16	24.493,97	29.060,99	652,84	14.155,08	7.221,20
COSTO TOTAL	8.278,80	10.303,84	27.491,70	52.633,24	46.773,32	26.983,17	32.069,23	714,23	15.508,98	8.573,50
VENTAS TOTALES	12.000,00	18.432,00	42.916,00	124.416,00	108.000,00	76.986,00	119.232,00	3.024,00	36.288,00	24.192,00
1.- PUNTO DE EQUILIBRIO EN DOLARES	7.821,29	9.902,58	11.492,68	49.803,62	44.360,21	25.312,40	29.813,18	666,36	14.703,67	7.648,76
2.- PUNTO DE EQUILIBRIO EN CANTIDAD	7,82	1.237,82	30,37	3.320,24	2.218,01	1.947,11	1.296,23	666,36	1.225,31	956,09
COMPROBACION	7.821,29	9.902,58	11.492,79	49.803,62	44.360,21	25.312,40	29.813,18	666,36	14.703,67	7.648,76

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 3	RESTAURANTE ALQUILER	COCHE MANTENIMIENTO GOLF	INGRESOS MINI BAR	USO CAMPO DE GOLF 1	USO CAMPO DE GOLF 2	CLASES DE GOLF	ALQUILER DE EQUIPO DE GOLF	BOLAS ALQUILER DE GOLF	PRÁCTICA ZONA DE	ENTRETENIMIENTO SALA DE
COSTO VARIABLE										
SUMINISTROS MINI BAR	0,00	0,00	22.273,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SUMINIS. MANTENIMIENTO CAMPO DE GOLF	0,00	146,88	0,00	605,88	569,16	229,50	0,00	9,18	275,40	0,00
REPARACION Y MANTENIMIENTO RESTAURANTE Y MINI BAR	764,00	0,00	191,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REPARACION Y MANTENIMIENTO AREA DE GOLF	0,00	154,96	0,00	629,53	542,36	232,44	135,59	9,69	232,44	0,00
SERVICIOS BASICOS VESTIDORES, SALA DE ESTAR Y ENTRETENIMIENTO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	655,00
GASTO POR PUBLICIDAD	511,48	511,48	127,87	3.132,82	2.685,27	1.815,75	2.557,40	38,36	767,22	639,35
TOTAL COSTO VARIABLE	1.275,48	813,32	22.591,87	4.368,22	3.796,79	2.277,69	2.692,99	57,23	1.275,06	1.294,35
COSTO FIJO										
SUELDOS DE PERSONAL AREA DE GOLF	0,00	1.979,52	0,00	7.670,64	7.299,48	2.969,28	1.732,08	123,72	2.969,28	0,00
SUELDOS DE PERSONAL MINI BAR	0,00	0,00	3.900,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SUELDOS PERSONAL ADMINISTRACION	2.340,48	2.340,48	585,12	14.335,44	12.287,52	8.308,70	11.702,40	175,54	3.510,72	2.925,60
DEPRECIACION AREA DE VESTIDORES, SALA DE ESTAR Y ENTRETENIMIENTO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	917,00
DEPREC. AREA DE RESTAURANTE Y MINI BAR	1.921,60	0,00	480,40	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DEPRECIACIÓN AREA DE GOLF	0,00	2.413,84	0,00	9.353,63	8.901,04	3.620,76	2.112,11	150,87	3.620,76	0,00
SUMINISTROS DE OFICINA	50,44	50,44	12,61	308,95	264,81	179,06	252,20	3,78	75,66	63,05
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	22,60	22,60	5,65	138,43	118,65	80,23	113,00	1,70	33,90	28,25
SERVICIOS BASICOS ADMINISTRACION	34,44	34,44	8,61	210,95	180,81	122,26	172,20	2,58	51,66	43,05
REPARACION Y MANTENIMIENTO	45,36	45,36	11,34	277,83	238,14	161,03	226,80	3,40	68,04	56,70
GASTOS POR TRANSPORTE	20,56	20,56	5,14	125,93	107,94	72,99	102,80	1,54	30,84	25,70
INTERNET	38,40	38,40	9,60	235,20	201,60	136,32	192,00	2,88	57,60	48,00
AMORTIZACION	30,36	30,36	7,59	185,96	159,39	107,78	151,80	2,28	45,54	37,95
GASTO INTERES	1.789,36	1.789,36	447,34	10.959,83	9.394,14	6.352,23	8.946,80	134,20	2.684,04	2.236,70
DEPRECIACION DE ADMINISTRACION	183,52	183,52	45,88	1.124,06	963,48	651,50	917,60	13,76	275,28	229,40
TOTAL COSTO FIJO	6.477,12	8.948,88	5.519,28	44.926,83	40.117,00	22.762,14	26.621,79	616,25	13.423,32	6.611,40
COSTO TOTAL	7.752,60	9.762,20	28.111,15	49.295,05	43.913,79	25.039,83	29.314,78	673,48	14.698,38	7.905,75
VENTAS TOTALES	12.000,00	18.432,00	45.062,00	145.152,00	120.960,00	80.035,00	119.232,00	3.175,00	38.102,00	25.402,00
1.- PUNTO DE EQUILIBRIO EN DOLARES	7.247,45	9.361,98	11.068,46	46.320,81	41.417,03	23.428,89	27.236,97	627,56	13.888,08	6.966,37
2.- PUNTO DE EQUILIBRIO EN CANTIDAD	7,25	1.170,25	29,25	3.088,05	2.070,85	1.801,70	1.184,22	627,56	1.157,34	870,80
COMPROBACION	7.247,45	9.361,98	11.068,62	46.320,81	41.417,03	23.422,10	27.236,97	627,56	13.888,07	6.966,37

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 4	RESTAURANTE ALQUILER	COCHETAS GOLF PARA DE	INGRESOS BAR MINI	USO GOLF CAMPO 1 DE	USO GOLF CAMPO 2 DE	CLASES GOLF DE	ALQUILER EQUIPO DE DEL	BOLAS ALQUILER DE GOLF	PRACTICA ZONA DE	ENTRETENIMIENTO SALA DE
COSTO VARIABLE										
SUMINISTROS MINI BAR	0,00	0,00	23.050,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SUMINIS, MANTENIMIENTO CAMPO DE GOLF	0,00	152,00	0,00	627,00	589,00	237,50	0,00	9,50	285,00	0,00
REPARACION Y MANTENIMIENTO RESTAURANTE Y MINI BAR	790,40	0,00	197,60	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REPARACION Y MANTENIMIENTO AREA DE GOLF	0,00	160,40	0,00	651,63	561,40	240,60	140,35	10,03	240,60	0,00
SERVICIOS BASICOS VESTIDORES, SALA DE ESTAR Y ENTRETENIMIENTO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	678,00
GASTO POR PUBLICIDAD	447,56	447,56	111,89	2.741,31	2.349,69	1.588,84	2.237,80	33,57	671,34	559,45
TOTAL COSTO VARIABLE	1.237,96	759,96	23.359,49	4.019,93	3.500,09	2.066,94	2.378,15	53,09	1.196,94	1.237,45
COSTO FIJO										
SUELDOS DE PERSONAL AREA DE GOLF	0,00	1.979,52	0,00	7.670,64	7.299,48	2.969,28	1.732,08	123,72	2.969,28	0,00
SUELDOS DE PERSONAL MINI BAR	0,00	0,00	3.900,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SUELDOS PERSONAL ADMINISTRACION	2.340,48	2.340,48	585,12	14.335,44	12.287,52	8.308,70	11.702,40	175,54	3.510,72	2.925,60
DEPRECIACION AREA DE VESTIDORES, SALA DE ESTAR Y ENTRETENIMIENTO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	917,00
DEPRECIACIÓN AREA DE RESTAURANTE Y MINI BAR	1.921,60	0,00	480,40	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DEPRECIACIÓN AREA DE GOLF	0,00	2.413,84	0,00	9.353,63	8.901,04	3.620,76	2.112,11	150,87	3.620,76	0,00
SUMINISTROS DE OFICINA	52,20	52,20	13,05	319,73	274,05	185,31	261,00	3,92	78,30	65,25
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	23,40	23,40	5,85	143,33	122,85	83,07	117,00	1,76	35,10	29,25
SERVICIOS BASICOS ADMINISTRACION	35,64	35,64	8,91	218,30	187,11	126,52	178,20	2,67	53,46	44,55
REPARACION Y MANTENIMIENTO	46,96	46,96	11,74	287,63	246,54	166,71	234,80	3,52	70,44	58,70
GASTOS POR TRANSPORTE	21,28	21,28	5,32	130,34	111,72	75,54	106,40	1,60	31,92	26,60
INTERNET	38,40	38,40	9,60	235,20	201,60	136,32	192,00	2,88	57,60	48,00
AMORTIZACION	30,36	30,36	7,59	185,96	159,39	107,78	151,80	2,28	45,54	37,95
GASTO INTERES	1.247,52	1.247,52	311,88	7.641,06	6.549,48	4.428,70	6.237,60	93,56	1.871,28	1.559,40
DEPRECIACION DE ADMINISTRACION	183,52	183,52	45,88	1.124,06	963,48	651,50	917,60	13,76	275,28	229,40
TOTAL COSTO FIJO	5.941,36	8.413,12	5.385,34	41.645,30	37.304,26	20.860,19	23.942,99	576,07	12.619,68	5.941,70
COSTO TOTAL	7.179,32	9.173,08	28.744,83	45.665,23	40.804,35	22.927,13	26.321,14	629,16	13.816,62	7.179,15
VENTAS TOTALES	12.000,00	18.432,00	47.315,00	176.256,00	120.960,00	84.037,00	119.232,00	3.334,00	40.007,00	26.672,00
1.- PUNTO DE EQUILIBRIO EN DOLARES	6.624,80	8.774,91	10.636,69	42.617,29	38.415,85	21.386,19	24.430,27	585,39	13.008,88	6.230,78
2.- PUNTO DE EQUILIBRIO EN CANTIDAD	6,62	1.096,86	28,11	2.841,15	1.920,79	1.644,68	1.062,19	585,39	1.084,07	778,85
COMPROBACION	6.624,80	8.774,91	10.636,81	42.617,29	38.415,85	21.386,19	24.430,27	585,39	13.008,88	6.230,78

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5	RESTAURANTE ALQUILER	COCHES MALLETAS PARA GOLF	INGRESOS BAR MINI	USO CAMPO DE GOLF 1	USO CAMPO DE GOLF 2	CLASES DE GOLF	ALQUILER EQUIPO DE GOLF	BOLAS ALQUILER DE GOLF	PRACTICA ZONA DE	ENTRE TENI MIE N.
COSTO VARIABLE										
SUMINISTROS MINI BAR	0,00	0,00	23.854,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SUMINIS. MANTENIMIENTO CAMPO DE GOLF	0,00	157,28	0,00	648,78	609,46	245,75	0,00	9,83	294,90	0,00
REPARACION Y MANTENIMIENTO RESTAURANTE Y MINI BAR	817,60	0,00	204,40	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REPARACION Y MANTENIMIENTO AREA DE GOLF	0,00	166,00	0,00	674,38	581,00	249,00	145,25	10,38	249,00	0,00
SERVICIOS BASICOS VESTIDORES, SALA DE ESTAR Y ENTRETENIMIENTO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	702,00
GASTO POR PUBLICIDAD	383,60	383,60	95,90	2.349,55	2.013,90	1.361,78	1.918,00	28,77	575,40	479,50
TOTAL COSTO VARIABLE	1.201,20	706,88	24.154,30	3.672,71	3.204,36	1.856,53	2.063,25	48,98	1.119,30	1.181,50
COSTO FIJO										
SUELDOS DE PERSONAL AREA DE GOLF	0,00	1.979,52	0,00	7.670,64	7.299,48	2.969,28	1.732,08	123,72	2.969,28	0,00
SUELDOS DE PERSONAL MINI BAR	0,00	0,00	3.900,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SUELDOS PERSONAL ADMINISTRACION	2.340,48	2.340,48	585,12	14.335,44	12.287,52	8.308,70	11.702,40	175,54	3.510,72	2.925,60
DEPRECIACION AREA DE VESTIDORES, SALA DE ESTAR Y ENTRETENIMIENTO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	917,00
DEPREC. AREA DE RESTAURANTE Y MINI BAR	1.921,60	0,00	480,40	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DEPRECIACIÓN AREA DE GOLF	0,00	2.413,84	0,00	9.353,63	8.901,04	3.620,76	2.112,11	150,87	3.620,76	0,00
SUMINISTROS DE OFICINA	54,04	54,04	13,51	331,00	283,71	191,84	270,20	4,05	81,06	67,55
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	24,20	24,20	6,05	148,23	127,05	85,91	121,00	1,82	36,30	30,25
SERVICIOS BASICOS ADMINISTRACION	36,88	36,88	9,22	225,89	193,62	130,92	184,40	2,77	55,32	46,10
REPARACION Y MANTENIMIENTO	48,60	48,60	12,15	297,68	255,15	172,53	243,00	3,65	72,90	60,75
GASTOS POR TRANSPORTE	22,04	22,04	5,51	135,00	115,71	78,24	110,20	1,65	33,06	27,55
INTERNET	38,40	38,40	9,60	235,20	201,60	136,32	192,00	2,88	57,60	48,00
AMORTIZACION	30,36	30,36	7,59	185,96	159,39	107,78	151,80	2,28	45,54	37,95
GASTO INTERES	652,76	652,76	163,19	3.998,16	3.426,99	2.317,30	3.263,80	48,96	979,14	815,95
DEPRECIACION DE ADMINISTRACION	183,52	183,52	45,88	1.124,06	963,48	651,50	917,60	13,76	275,28	229,40
TOTAL COSTO FIJO	5.352,88	7.824,64	5.238,22	38.040,86	34.214,74	18.771,08	21.000,59	531,93	11.736,96	5.206,10
COSTO TOTAL	6.554,08	8.531,52	29.392,52	41.713,57	37.419,10	20.627,61	23.063,84	580,91	12.856,26	6.387,60
VENTAS TOTALES	12.000,00	18.432,00	49.681,00	207.360,00	120.960,00	88.239,00	119.232,00	3.501,00	42.007,00	28.006,00
1.- PUNTO DE EQUILIBRIO EN DOLARES	5.948,31	8.136,69	10.194,82	38.726,78	35.145,78	19.174,51	21.370,39	539,48	12.058,26	5.435,41
2.- PUNTO DE EQUILIBRIO EN CANTIDAD	5,95	1.017,09	26,94	2.581,79	1.757,29	1.474,65	929,15	539,48	1.004,85	679,43
COMPROBACION	5.948,31	8.136,69	10.194,98	38.726,78	35.145,78	19.170,43	21.370,39	539,48	12.058,25	5.435,41

